REMINISCENCES OF A STOCK OPERATOR

Những trải nghiệm sâu sắc
của một nhà giao dịch chứng khoán

HỒI ỨC *của một* THIÊN TÀI ĐẦU TƯ CHỨNG KHOÁN

EDWIN LEFÈVRE

NHÀ XUẤT BẢN
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI


TỔNG HỢP
EBOOK
HAY NHẤT VỀ
ĐẦU TƯ
SINVEST.VN

LỜI NÓI ĐẦU

Vào cuối những năm 1970, khi tôi đang tìm kiếm một công việc trong ngành báo chí, tờ *Thời báo phố Wall* đã thuê tôi phụ trách mảng thị trường kim loại đồng. Công việc của tôi là theo dõi những nhà giao dịch các hợp đồng mua bán đồng trên thị trường và sau đó viết báo cáo về những dao động hàng ngày. Đó là thời kỳ tỉ lệ lạm phát đang ở mức cao và giá đồng cũng nằm trong xu hướng đó. Dưới con mắt quan sát cẩn thận của một người chưa hề được đào tạo như tôi, tôi nhận thấy rằng giá đã tăng từ 80 xu lên 90 xu và cuối cùng là một đô-la một cân (1 cân Anh = 454g). Sau khi phát hiện ra những nguồn tin mới ngay lập tức tôi làm báo cáo rằng giá đồng tăng lên là do "có nhiều người mua hơn người bán."

"Người mua nhiều hơn người bán!" vị sếp của tôi cười lớn. Ông luôn là một người hài hước và sắc sảo; Ông luôn nhìn thấy sự hài hước trong mọi việc, đặc biệt là đối với người phóng viên mới này. "Công việc của anh là cho chúng tôi biết tại sao lại có nhiều người bán hơn người mua."

Đây dường như một lời khuyên thẳng thắn đã đưa tôi vào mê cung của những nhà giao dịch, trong đó mọi thứ đều hầu như chỉ dựa vào sự phỏng đoán nếu không muốn nói là do tưởng tượng. Một ngày kia, tôi được người ta nói cho biết rằng sự tăng giá (hay giảm giá) do những "nhà đầu tư" khởi xướng có thể suy đoán được xu hướng của tương lai. Một ngày khác, sự thay đổi giá cả lại được gán cho những "nhà đầu cơ". Đặc biệt hơn nữa, giá cả có thể biến động do những "nguyên nhân kỹ thuật". Trong những trường hợp đó, người ta nói rằng cho dù nguyên nhân nào thì nó cũng không mấy quan trọng. Tuy nhiên, giá vẫn tăng lên?

Giá đồng vượt quá mức 1,5 đô-la và trong suốt quá trình tăng giá, nó không chịu ảnh hưởng gì từ những nguyên nhân như trên đây. Tôi biết rằng trong những phân tích của mình có cái gì đó không ổn, nhưng tôi không biết đó là yếu tố nào. Vấn đề ở đây là do thiếu sự chuẩn bị chu đáo. Tôi chưa được đọc cuốn *Hồi ức của một thiên tài đầu tư chứng khoán* của Ledwin Lefèvre, do đó tôi không biết cách viết như thế nào về các thị trường hàng hoá, thị trường chứng khoán hay bất cứ thị trường nào khác.

Nếu tôi được đọc cuốn sách này, tôi đã có thể hiểu được rằng bảng tin có sức mạnh thuyết phục hơn bất kì lý lẽ hay những lời hứa hẹn, tuyên thệ nào. Bạn không thể tranh luận với bảng tin, bạn không phải giải thích về nó hay tìm

cách phá hoại nó. Và tôi đã có thể đọc được đoạn văn như sau:

Tất nhiên những sự dao động giá cả luôn có lý do của nó, nhưng bảng tin bản thân nó không quan tâm tới những lý do của sự dao động đó. Nó không đưa ra những lời giải thích. Tôi không bao giờ đặt ra câu hỏi với bảng tin khi tôi 14 tuổi và bây giờ khi tôi đã 40 tuổi, tôi cũng không bao giờ làm như vậy. Điều đó thì có ý nghĩa gì chứ?

Tác giả của những dòng viết này, con trai của một sĩ quan quân đội, được đào tạo để trở thành một kỹ sư mỏ nhưng theo tiếng gọi của lòng đam mê, vào những năm 1890, ông đã chuyển sang viết về những thương vụ diễn ra tại phố Wall. Mặc dù thời đó cũng như bây giờ, công chúng luôn mong muốn khám phá những ẩn khuất diễn ra trong thị trường chứng khoán, nhưng vào giai đoạn đó thông tin còn rất hạn chế. Lefèvre là một nhà văn kiêm nhà báo, luôn có sở trường trong trong việc nắm bắt những âm thanh hình ảnh diễn ra ngay tại thị trường phố Wall. Năm 1922, ông tạo nên một cơn chấn động với câu chuyện được đăng nhiều kỳ về một nhà đầu cơ chứng khoán nổi tiếng – hay cũng có thể nói là đáng hổ thẹn - người đã tiết lộ những bí mật của công việc giao dịch cho độc giả của tờ báo The Saturday Evening Post. Câu chuyện của ông ta đã được tái bản thành sách sau đó một năm.

Mặc dù Lefèvre viết cuốn sách này dưới ngôi thứ nhất, nhưng cuốn hồi ký được dựa trên một số cuộc phỏng vấn với nhà giao dịch mà ông gọi là Larry Livingston. Livingston không thực sự tồn tại; đó chỉ là một tên gọi khác của Jesse Livermore, một trong những nhà đầu cơ chứng khoán vĩ đại nhất mọi thời đại.

Livermore khởi đầu sự nghiệp vào cuối thế kỷ trước với một công việc có đồng lương còm cõi tại một công ty mua bán cổ phiếu chui, do những người chủ không thể tạo một tài khoản tại các công ty môi giới tham gia vào những thương vụ quy mô nhỏ. Công ty này đã đuổi việc ông do một “sai phạm” là thường xuyên giành chiến thắng. Đến cuối Chiến tranh Thế giới thứ Nhất, Livermore kiếm được và cũng đã mất hàng triệu đô-la, đồng thời bị cáo buộc là thủ phạm của tất cả các vụ khủng hoảng trên thị trường chứng khoán hay thị trường hàng hoá, mặc dù không phải không có lý do.

Mặc dù ông đóng vai trò hàng đầu trong vụ sụp đổ thị trường năm 1929, trước khi sự nghiệp của ông kết thúc quá sớm trong bi kịch, song cuốn hồi ký chỉ tiểu thuyết hoá những ký ức về thời kỳ đầu và cũng là những năm tháng thành công của Livermore. Bạn không nên đặt câu hỏi phần nào là

thực, phần nào là hư cấu; Livermore chính là một trong những nhân vật độc đáo của nước Mỹ mà mỗi sự hư cấu (đặc biệt là dưới ngòi bút tài năng của Lefèvre) chỉ tăng thêm vẻ thật trong mỗi câu chuyện của ông.

Và như vậy chúng ta sẽ được theo dõi một lời tự thú về công việc của những nhà giao dịch trong giai đoạn trước khi Luật Chứng khoán Liên bang ra đời; về những ngươi cung cấp tin nội bộ; về công việc vận động làm giá, những cố gắng không mệt mỏi của những vị giám đốc tìm cách thao túng cổ phiếu của chính họ và luôn được biết những thông tin quan trọng trước công chúng. Giờ đây, gọi cuốn hồi ký này là chân dung của "một giai đoạn của thị trường chứng khoán đã không còn tồn tại nữa." Điều này vừa đúng lại vừa không đúng. Bản chất của con người không thay đổi nhiều từ thời Lefèvre và cả những nguyên tắc đạo đức của những người bị thu hút tới phố Wall nhằm tìm kiếm một nguồn lợi nhuận dễ dàng cũng vậy. Khi Lefèvre trong nhân vật Livingston quan sát rằng "trong những đợt bùng nổ thị trường nhiều công ty được thành lập vì lý do chủ yếu, nếu không muốn nói là chỉ với một mục đích duy nhất, đó là nhằm kiếm lợi từ nhu cầu cổ phiếu của công chúng", chúng ta sẽ nghĩ tới không ít những kẻ vụ lợi trong thời đại hiện nay (ví dụ như những người khởi xướng các công ty dot.com).

Tuy nhiên, những ngôn ngữ nhân vật của ông sử dụng thực sự thuộc về những năm 20 ồn ã của thế kỷ trước. Livingston tại thành phố Atlantic, khi nghỉ ngơi và tách khỏi thị trường chứng khoán, hoàn toàn có thể trở thành một tay ham mê đua ngựa tại trường đua Damon Runyon.

Một buổi sáng sau khi ăn sáng và đọc xong các tờ báo của New York, và sau khi đã chán ngồi xem đám chim mòng biển nhặt những chú sò, ngậm chặt chúng bay lên cao hai mươi foot và ném xuống nền cát để kiếm một bữa sáng, chúng tôi bắt đầu đi dạo lên phố Broadwalk… Anh em nhà Harding có một chi nhánh tại Broadwalk và chúng tôi thường ghé qua đó mỗi buổi sáng xem họ mở cửa. Đó chỉ là một thói quen mà thôi…

Điều này cho thấy Livingston luôn có niềm đam mê đối với công việc giao dịch và chỉ cần thị trường có một động thái khác thường nào đó.

Tôi đang theo dõi bảng báo giá các loại cổ phiếu, chú ý tới những mã có thay đổi. Phần lớn giá đều tăng lên. Bỗng nhiên tôi chú ý tới Union Pacific. Tôi có cảm giác rằng mình cần bán ra số cổ phiếu này. Tôi không thể nói gì hơn. Tôi chỉ cảm thấy cần phải bán ra.

Mọi việc đều có lí do của nó. Nhưng ít nhất chúng ta có thể đề cập tới ở đây

hai lý do. Thứ nhất đó là tính cá nhân. Kể từ sau khi chia tay với công việc theo dõi thị trường kim loại đồng, trong phần lớn sự nghiệp của mình tôi đã theo đuôi những nhà buôn tài chính, những người chúng ta có thể nói không hề thánh thiện gì thậm chí đôi lúc rất gian xảo. Phần lớn họ đều giấu mình sau những kẻ phát ngôn đã được thuê từ trước (và sau đó là sau lưng các luật sư của họ). Họ thường chỉ đưa ra một nhận xét được xử lý rất khéo léo hay đôi khi chẳng có nhận xét nào cả.

Livingston mặc dù được thừa nhận chỉ là một hình tượng văn học nhưng qua đó tác giả đã nói thẳng thắn với chúng ta. Ông đã chỉ mặt đặt tên những nhân vật rất cụ thể. Chẳng phải đã có một vị chủ tịch của Borneo Tin Company, một ông Wisenstein nào đó đã nói với vợ của Livingston trong một bữa tiệc tại Palm Beach rằng bà ta có thể kiếm được một khoản kha khá nếu mua cổ phiếu của ông ta? Cuốn hồi ký của Livingston đã phơi bày tất cả những cám dỗ của tình trạng tham nhũng lan tràn tại phố Wall trong những ngày chưa được quản lý chặt chẽ, nhiều hơn bất kì nguồn thông tin nào khác, chứ không nói đến bất kì ấn phẩm nào nào khác.

Phản ứng của Livingston đối với lời "tiết lộ" này, chúng ta sẽ không nhắc tới ở đây, nhưng cần nhận thấy rằng Livingston đã chuẩn bị trước cho chúng ta về nhân vật của bối cảnh đó. Một ông Weisenstein nào đó cũng chính là giám đốc một tổ hợp đầu cơ. Điều đó có nghĩa là một vị chủ tịch tập đoàn cũng đồng thời chịu trách nhiệm về các hoạt động trên thị trường chứng khoán (việc này hiện nay được coi là phi pháp) đang tìm cách thao túng làm giá cho chính cổ phiếu của công ty đó! Khi công chúng bắt đầu chỉ trích về những quy định đang tồn tại khi đó thì chúng ta cần đặt ra câu hỏi rằng những "ngày xưa tươi đẹp" đó có thật sự tươi đẹp không?

Livingston cũng không hề phải hổ thẹn khi nhớ lại những chiến dịch vận động làm giá của chính mình. Tôi chưa từng nghĩ rằng người ta có thể, thông qua việc mua vào một cách đúng lúc và có tính toán cẩn thận, mang về những khoản lợi nhuận khổng lồ do đẩy giá của một cổ phiếu nào đó lên trong khi phân phối lại số cổ phiếu đó. Livingston coi trò lừa đảo tại hãng Imperial Steel là một "nghệ thuật vận động làm giá tuyệt vời" khi ông ta tự cho phép được tán dương công việc của chính mình. Có thể ông ta đã có chút gì đó muốn tự bảo vệ cho bản thân mình khi cho rằng việc vận động làm giá không có gì là xấu và cho rằng không có gì lừa lọc hay lén lút trong đó. Đó là một cuộc chơi đòi hỏi sự dũng cảm, tuy nhiên trong những phương pháp do ông đề nghị nhằm làm trong sạch thị trường chứng khoán, nhiều ý trong đó cũng tương đồng với luật chứng khoán được ban hành ngay sau đó, đã đi ngược lại điều này. Nhưng suy cho cùng, chúng ta cũng được nghe chính

một nhà đầu cơ chứng khoán chuyên nghiệp thổ lộ những mưu đồ của chính mình.

Một lý do khác mà bạn nên đọc tác phẩm của Lefèvre đó là kèm trong những giai thoại của mình, ông đã đưa ra những lời khuyên rất quý báu mà bất cứ nhà giao dịch nào cũng có thể tìm thấy điều gì đó có ích. Bản thân tôi không phải là một nhà giao dịch, nhưng tôi thừa nhận rằng nếu chỉ theo dõi những điều diễn ra trên bảng thông báo thì nó chỉ dẫn tới một con đường tất yếu, đó là mua đắt bán rẻ. Tất nhiên, Livingston cũng nhận ra mối nguy hiểm này, và bạn có thể tìm thấy câu trả lời của ông tại đây. Ông cũng nhận thấy rằng những điều ông làm hoàn toàn khác với việc đầu tư thuần tuý. Các nhà đầu cơ mua vào theo xu thế còn những nhà đầu tư luôn có những tính toán dài hạn, họ có những mục tiêu hoàn toàn khác nhau. Một lý do khiến ngày nay người ta vẫn tự làm mất tiền của mình, đó là họ đã không thể phân biệt được sự khác nhau này. Họ luôn đinh ninh trong đầu rằng mình đầu tư dài hạn nhưng sau đó họ không thể từ chối nhưng cám dỗ của việc kiếm được một khoản lợi nhuận nhanh chóng. Livingston không có những ảo tưởng như vậy, ông vẫn luôn là một nhà đầu cơ từ đầu đến cuối. Tuy nhiên, một điều đáng ngạc nhiên là những phẩm chất đã giúp ông thành công cũng chính là những phẩm chất của một nhà giao dịch chứng khoán vĩ đại. Đó chính là tính kiên nhẫn, tính kỷ luật và một trí óc suy xét độc lập. Một người có thể nổi giận với bảng tin, nhưng ngược lại bảng tin không hề quan tâm tới những điều như vậy. Livingston cho rằng tốt hơn hết nên học từ những sai lầm thay vì cố gắng ngăn bản thân không mắc phải sai lầm. Đặc điểm nổi bật nhất ở ông đó là sự tự ý thức được về bản thân. Trong cờ bạc cũng như trong thể thao, kẻ thù nguy hiểm nhất chính là con quỷ trong bản thân mỗi người.

Bạn có thể cho rằng một nhà đầu cơ luôn thèm thuồng những nguồn tin nội bộ - Livingston gọi đó là "món cocktail hy vọng" – nhưng ông ta lại khuyên chúng ta (và chính bản thân ông) nên kiềm chế bản thân trước sự cám dỗ đó. Điều này thể hiện sự đánh giá của ông đối với triết lý chung của thị trường. Nếu một người thích một cổ phiếu nào đó, thì nó phải thể hiện ưu thế rõ ràng trên bảng tin, nếu không nguồn tin nội bộ đó chỉ là một nguồn sai lệch. Công chúng luôn mong chờ những nguồn tin nội bộ, họ mong có một ý kiến tư vấn nào đó. Nhưng Livingston vẫn luôn tự tin mà nói rằng "tôi luôn làm việc độc lập."

Tất nhiên, điều đó đúng trong phần lớn thương vụ của ông. Một lần tại Saratoga Springs, một trong những khu nghỉ dưỡng nơi ông thường lui tới để làm ra vẻ đang đi nghỉ, Livingston đã bán một cổ phiếu mà ông đang tích luỹ (một lần nữa đó là Union Pacific) dựa trên nguồn tin nội bộ của một nhà môi

giới. Nguồn tin này sau đó hoá ra là sai lầm. Đó là một sai lầm phải trả giá đắt - một bài học đáng giá cho ông ta cũng như cho chính chúng ta. Người thầy đáng thương của chúng ta cho thấy rằng ông ta có thể học được những bài học như vậy với cái giá rẻ hơn nhiều. "Nhưng thần định phận không phải lúc nào cũng cho bạn quyết định số "học phí" phải bỏ ra. Vị thần tự đưa ra những bài học và sau đó tự mình ghi hoá đơn." Thật may mắn rằng vị thần định phận đã cho chúng ta một bài học với cái giá thấp hơn nhiều. Và đó chính là những gì các bạn có thể tìm thấy trong cuốn hồi ký này, một cuốn hồi ký trong đó với một phong cách kể chuyện lôi cuốn, Lefèvre đã cuốn hút rất nhiều người đam mê chứng khoán đến với những câu chuyện về một thị trường hết sức khô khan của những con số tăng giảm.

Roger Lowenstein

Phần. 1

Tôi bắt đầu đi làm khi vừa học xong trung học trung học phổ thông. Tôi nhận công việc trông coi bảng yết giá tại một văn phòng môi giới chứng khoán. Tôi rất nhanh nhạy với những con số. Khi còn đi học, tôi đã học hết chương trình đại số ba năm chỉ trong có một năm. Công việc trông coi bảng yết giá của tôi là dán những con số lên một cái bảng lớn đặt trong phòng khách hàng. Một trong số những khách hàng sẽ ngồi ở vị trí trung tâm gần bảng tin và đọc to các mức giá, không có gì là quá nhanh với tôi. Tôi luôn nhớ trong đầu những con số. Chẳng có gì khó khăn.

Còn có nhiều nhân viên khác trong văn phòng này. Tất nhiên là tôi có chơi với những cậu bạn khác cùng làm công việc mà tôi đang làm ở đó. Vào những hôm thị trường nhộn nhịp có thể khiến tôi phải bận rộn suốt từ mười giờ sáng tới ba giờ chiều, và chẳng còn thời gian mà chuyện gẫu.

Dù văn phòng có náo nhiệt đến đâu, tôi cũng không khỏi nghĩ đến công việc mình làm. Với tôi, những con số trên bảng yết giá không nói lên được giá cổ phiếu là bao nhiêu đô-la. Đó chỉ đơn thuần là những con số. Tất nhiên chúng cũng có ý nghĩa nào đó. Những con số luôn thay đổi. Đó là tất cả những gì mà tôi quan tâm - những thay đổi. Tại sao chúng lại thay đổi? Tôi không biết cũng chẳng quan tâm làm gì. Tôi không nghĩ đến điều đó. Chỉ đơn giản là tôi thấy chúng thay đổi, vậy thôi. Cái ý nghĩ rằng những con số đó luôn thay đổi cứ ám ảnh tôi suốt 5 tiếng đồng hồ trong những ngày làm việc bình thường và 2 tiếng đồng hồ ngày thứ Bảy.

Chính ý nghĩ ấy khiến tôi bắt đầu thấy thích thú những biến động về giá cả. Phải nói là tôi có khả năng nhớ số rất tốt. Tôi có thể nhớ đến từng chi tiết các mức giá cổ phiếu trong ngày hôm trước, ngay cả trước khi chúng lên hay xuống. Niềm say mê cách tính nhẩm của tôi lúc này đã tỏ ra hữu ích.

Tôi để ý và nhận ra rằng dù lên hay xuống, giá cổ phiếu cũng có xu hướng tuân theo những quy luật nhất định. Những trường hợp như vậy thường diễn ra tạo đường hướng cho tôi. Khi đó tôi mới có 14 tuổi nhưng sau hàng trăm lần quan sát, tôi đã tự kiểm chứng độ chính xác của những quy luật đó bằng cách so sánh giá cổ phiếu của ngày hôm nay với những hôm khác. Việc đó xảy ra không lâu trước khi tôi dự đoán được những động thái về giá cổ phiếu. Như tôi nói, chỉ dẫn duy nhất của tôi chính là những biến động của giá trong những ngày đã qua. Tôi lập ra những “trang thông tin chi tiết”

trong đầu. Tôi tìm kiếm thu thập thông tin về những cổ phiếu để đưa vào trang thông tin. Tôi đã ghi chép lại. Anh hiểu ý tôi chứ?

Ví dụ như anh có thể chỉ ra tại điểm nào thì mua sẽ tốt hơn chút ít so với bán. Có một trận chiến diễn ra trên thị trường chứng khoán và bảng niêm yết giá chính là kính viễn vọng của anh. Anh có thể dựa vào nó bảy trong số mười trường hợp.

Một bài học nữa mà tôi sớm nhận ra là trên phố Wall không có gì là mới cả. Nguyên nhân không phải là vì hình thức đầu cơ ở đó đã xưa như trái đất. Bất kể cái gì diễn ra trên phố Wall ngày hôm nay cũng đã diễn ra trong ngày hôm qua và sẽ xảy ra trong những ngày tiếp theo. Lúc nào tôi cũng nhớ như in điều đó. Tôi cho là mình đã rất cố gắng để nhớ được khi nào điều đó diễn ra và diễn ra theo cách nào. Đấy chính là cách tôi thu thập vốn kinh nghiệm của mình.

Tôi quá say mê và hào hứng với việc đoán trước biến động lên xuống của giá những cổ phiếu giao dịch nên đã mua một cuốn sổ nhỏ. Tôi ghi những quan sát của mình vào đó. Đó không phải là những ghi chép các phiên giao dịch tưởng tượng mà nhiều người vẫn bám theo đơn thuần chỉ để kiếm lời hay thua lỗ hàng triệu đô-la mà vẫn không tỏ ra kiêu ngạo hay không phải vào trại tế bần. Nó là ghi chép về những lần tôi tính toán sai bên cạnh đó là những dự đoán của tôi về những động thái giá cổ phiếu. Tôi thích nhất khi kiểm tra xem liệu những gì tôi quan sát được có đúng hay không, nói cách khác là xem xem tôi dự đoán có đúng không.

Sau khi tìm hiểu giá lên xuống trong một ngày của cổ phiếu đang giao dịch, tôi có thể đi đến kết luận rằng cổ phiếu biến động cũng y như cũ, như khi nó 8 hay 10 điểm. Tôi viết nhanh tên và giá cổ phiếu trong ngày thứ Hai, nhớ lại biến động giá những ngày trước rồi viết lại dự đoán của mình về những gì sẽ xảy ra tiếp theo trong ngày thứ Ba và thứ Tư. Sau đó, tôi sẽ kiểm tra độ chính xác của những dự đoán mà mình đưa ra bằng cách so với ghi chép thực của bảng yết giá.

Tôi bắt đầu thích thông điệp mà bảng tin đem lại như vậy đấy. Tôi cho là những biến động giá cổ phiếu có mối liên hệ trước hết là với những động thái lên và xuống. Tất nhiên là biến động giá cả luôn có nguyên nhân của nó, nhưng bản thân bảng tin không bao giờ đề cập đến nguyên do tại sao lại có những biến động như vậy. Nó không giải thích lý do. Tôi không bao giờ đặt ra câu hỏi với bảng tin khi tôi 14 tuổi và bây giờ khi tôi đã 40 tuổi, tôi cũng không bao giờ làm như vậy.

Hôm nay, giá cổ phiếu có thể biến động là do nguyên nhân này nhưng hai ngày, ba ngày, hàng tuần hoặc hàng tháng sau lại do nguyên nhân khác. Nhưng như vậy có sao đâu. Anh ghi chép những gì diễn ra ở hiện tại chứ không phải trong tương lai. Có thể gác lý do sang một bên. Nhưng anh phải hành động thật nhanh nếu không anh sẽ không theo kịp. Đã có lần tôi gặp chuyện này rồi. Chắc anh nhớ có lần cổ phiếu Hollow Tube giảm ba điểm. Sau đó, trong một ngày khác, giá các loại còn lại trên thị trường tăng mạnh. Đó là thực tế. Vào thứ Hai tuần sau, anh thấy đấy, các vị giám đốc đã bỏ qua số cổ tức có thể thu về từ vụ này. Họ biết nên làm gì, họ sẽ không tự tay bán ra thậm chí cũng chẳng mua vào cổ phiếu loại này. Không có vụ mua nội bộ nào diễn ra và cũng không có lý do tại sao nó lại không xuống giá.

Tôi giữ cuốn sổ tay ghi chép của mình trong khoảng sáu tháng. Trong suốt thời gian đi làm, thay vì tranh thủ về nhà, tôi say mê ghi ghi chép chép những con số tôi cần dùng và theo dõi xem chúng biến đổi thế nào fa bao giờ tôi cũng tìm xem có biến đổi nào lặp lại hay tương tự nhau không. Đó là cách tôi đọc thông điệp của bảng tin mặc dù thật ra mà nói thì cho đến lúc đó tôi chưa nhận biết hết giá trị thực của nó.

Một hôm, khi tôi đang ăn trưa, một cậu bạn làm cùng văn phòng, lớn tuổi hơn tôi, lại gần và hỏi nhỏ xem tôi có tiền không.

Tôi hỏi: “Cậu biết làm gì?”

“Ồ, vừa có người khuyên tớ hay lắm, về cổ phiếu Burlington. Tớ định chơi nếu có ai chơi cùng.”

“Chơi á? Cậu định chơi thế nào” Tôi hỏi. Với tôi, chỉ có khách hàng mới là những người có thể chơi cổ phiếu - những kẻ “hốt bạc” với bao nhiêu là tiền. Phải tốn đến hàng trăm, thậm chí là hàng nghìn đô-la mà sao cậu lại định chơi cơ chứ? Chẳng khác nào cậu sở hữu một cỗ xe ngựa và ông kéo xe đội mũ bạc trên đầu đâu.”

“Đúng đấy, chơi đi. Cậu có bao nhiêu?” - cậu ta nói.

“Cậu cần bao nhiêu?”

“À tớ sẽ mua 5 cổ phiếu bằng cách đặt 5 đô-la”

“Cậu sẽ chơi thế nào?”

“Tớ sẽ mua tất cả cổ phiếu Burlington mà văn phòng cho phép với số tiền

hoa hồng tớ đã nộp cho họ. Nó sẽ lên giá, chắc đấy. Cứ như nhặt nhặt được tiền vậy. Tớ sẽ tăng gấp đôi chỗ tiền của chúng mình chỉ trong chốc lát."

"Khoan đã", tôi nói với cậu ta rồi lôi cuốn sổ nhỏ của mình ra xem. Tôi không quan tâm lắm đến chuyện khoản tiền của mình có tăng gấp đôi hay không nhưng rõ ràng cậu này khẳng định rằng cổ phiếu Burlington sẽ tăng. Nếu như thế, cuốn sổ tay của tôi cũng sẽ thể hiện điều đó. Tôi xem. Đúng rồi! Theo những tính toán của tôi thì cổ phiếu Burlington đang biến động giống hệt như trước khi nó tăng giá. Tôi chưa từng mua hay bán cái gì trong đời mình, tôi cũng chưa cá cược với những cậu bạn khác bao giờ. Nhưng đây sẽ là một cơ hội ngàn vàng để tôi kiểm chứng lại xem những gì mình đã làm bấy lâu nay như một sở thích cá nhân liệu có chính xác hay không, và đấy mới là mục tiêu cuối cùng của tôi trong thương vụ này. Một ý nghĩ chợt loé lên trong đầu tôi: nếu những ghi chép của tôi không có tác dụng gì thì người ta sẽ không bao giờ chú ý đến mớ lý thuyết tôi viết trong đó. Vì thế tôi đưa cho cậu ta tất cả số tiền mình có và rồi với tất cả chỗ tiền dành dụm được của tôi, cậu ta đến một trong những công ty chứng khoán chui gần đó để mua cổ phiếu Burlington. Hai ngày sau, tôi nhận được một khoản lãi là 3,12 đô-la.

Sau vụ làm ăn đầu tiên đó, tôi bắt đầu đầu cơ cho tài khoản của riêng mình tại những công ty chui. Tôi thường ra ngoài vào giờ ăn trưa để mua bán cổ phiếu. Từ trước đến nay, với tôi mua hay bán cũng không có gì khác. Tôi chơi tất cả các loại, không nhất thiết phải là cổ phiếu nóng hay cổ phiếu người ta đưa ra để cá cược. Tất cả những gì tôi biết đó là những phép tính về cổ phiếu đó. Thực tế cho thấy cách làm của tôi là lý tưởng nhất để kinh doanh cổ phiếu trong những công ty chui như vậy. Tại thời điểm đó, tất cả những việc mà khách hàng trong những công ty này làm là cá cược về những biến động giá cổ phiếu ghi trên bảng tin.

Chẳng bao lâu, số tiền tôi kiếm được từ những công ty chứng khoán chui còn lớn hơn rất nhiều so với ở văn phòng môi giới. Vì thế tôi xin nghỉ làm ở văn phòng môi giới. Bạn bè tôi phản đối nhưng họ không thể nói được gì khi chứng kiến những gì tôi đang gây dựng nên. Tôi mới chỉ là một cậu bé và đồng lương văn phòng môi giới trả cho tôi rất ít ỏi. Tôi đã làm rất tốt bằng sức lực của chính mình.

Khi 15 tuổi, tôi mang theo một nghìn đô-la đầu tiên về nhà và đặt trước mặt mẹ tôi – đó là tất cả số tiền tôi kiếm được từ công ty chui cạnh số tiền tôi đã xin nhà. Mẹ tôi kêu ca phàn nàn ầm ĩ. Mẹ tôi muốn tôi gửi tiết kiệm trong ngân hàng để khỏi tiêu xài phung phí. Bà nói chưa bao giờ nghe chuyện một cậu bé mười lăm tuổi bắt đầu với bàn tay trắng mà lại kiếm được từng ấy

tiền. Hình như mẹ tôi không dám tin đó là tiền thật. Bà hay lo lắng và tỏ ra không hài lòng với số tiền lớn như vậy. Nhưng tôi chẳng nghĩ đến điều gì khác ngoài chuyện tiếp tục chứng minh những tính toán của tôi là đúng. Quả là thú vị nếu tôi có thể tự mình chứng minh mình đúng. Khi mua mười cổ phiếu mà tôi tính chính xác thì khi mua một trăm cổ phiếu, độ chính xác đó phải tăng lên mười lần. Tất cả những lợi ích mà tôi quan tâm là càng ngày tôi càng chứng minh được những tính toán của tôi là chính xác, thậm chí là rất chính xác. Tôi có dũng cảm hơn không ư? Không! Không có gì khác cả. Nếu tôi mạo hiểm đầu tư toàn bộ số tiền có trong tay là 10 đô-la chẳng hạn thì tôi còn dũng cảm hơn rất nhiều so với đầu tư 100 đô-la trong khi có 100 đô-la khác gửi tiết kiệm.

Dù sao thì tôi đã có thể tự kiếm sống mà không cần dựa vào văn phòng môi giới khi mới chỉ có 15 tuổi. Tôi khởi nghiệp từ những công ty chứng khoán chui, nơi nếu có ai mua hay bán hai mươi cổ phiếu kẹp trong một cái kẹp bằng kim loại sẽ bị nghi ngờ là John W.Gates hay J.P. Morgan cải trang. Các công ty chứng khoán chui thời bấy giờ hiếm khi quan tâm lợi ích của khách hàng. Thực ra họ không cần phải làm như vậy. Có nhiều cách khác để những công ty này lấy tiền từ khách hàng ngay cả khi họ dự đoán đúng. Đó là ngành kinh doanh kiếm lời lớn. Kể từ khi những công ty kiểu chui đi vào hoạt động cho đến nay, ngành kinh doanh này vẫn được tiến hành hợp pháp và những động thái giá lên xuống là rất nhỏ. Để thu được khoản tiền hoa hồng của ¾ điểm là chuyện không khó. Và ai trốn nợ sẽ không được phép quay lại chơi nữa. Ở ngành khác cũng vậy.

Tôi không có một ai theo sau ủng hộ. Tôi kinh doanh cho riêng tôi. Nói gì thì nói, đó cũng là công việc của một mình tôi. Đó là công sức của tôi, đúng không? Tôi đã tự mình tính toán mà không có ai giúp đỡ, giá cổ phiếu có khi biến đổi theo đúng những tính toán ấy cũng có khi không, nhưng bạn bè không một ai có thể giúp tôi. Tôi không biết nên chia sẻ với người khác về công việc của mình như thế nào. Tất nhiên là tôi cũng có bạn nhưng công việc tôi làm vốn dĩ vẫn là việc chỉ dành cho một người. Đó là lý do tại sao tôi luôn luôn đơn thương độc mã.

Chẳng bao lâu tôi đành phải tạm dừng những thương vụ tại các công ty chứng khoán chui. Tôi phải xem xét và hạ giá biên nhưng những công ty này không hề thay đổi. Họ nói với tôi rằng chẳng có gì phải làm cả. Thời gian đó họ gọi tôi là “tay đầu cơ trẻ tuổi”. Tôi phải liên tục thay các nhà môi giới từ công ty này sang công ty khác. Tôi làm như vậy cốt là để tạo ra danh tiếng giả. Tôi bắt đầu với rất ít cổ phiếu, chỉ chừng hai mươi đến ba mươi cổ phiếu. Nhiều lần họ bắt đầu sinh nghi nên tôi đành phải từ bỏ mục đích ban

đầu của mình rồi sau đó mới lại tiếp tục hoạt động. Tất nhiên chẳng bao lâu sau, người ta cho rằng mức giá tôi đưa ra là quá cao và họ yêu cầu tôi đi nơi khác và không can thiệp vào việc làm ăn của họ nữa.

Ngay sau khi phải tạm dừng công việc kinh doanh mà tôi đã duy trì trong hàng tháng trời, tôi quyết định cắt giảm đầu tư cổ phiếu ở những công ty đó. Những công ty chui mà tôi tham gia có các chi nhánh trên khắp thành phố, trong các tiền sảnh khách sạn, và ở các thị trấn lân cận. Tôi đến một trong những chi nhánh ở các khách sạn và hỏi vị giám đốc một vài câu hỏi, cuối cùng tôi bắt đầu mở kinh doanh. Nhưng ngay sau khi tôi chơi chứng khoán theo cách đặc biệt của mình, vị giám đốc này nhận được tin nhắn từ văn phòng quản lý hỏi ai đang kinh doanh. Ông giám đốc khách sạn nói lại với tôi những gì họ hỏi. Tôi nói tôi tên là Edward Robinson đến từ Cambridge. Vị giám đốc gọi điện và báo tin vui cho quản lý của mình. Nhưng ở đầu dây bên kia, người ta lại muốn biết hình dáng tôi thế nào. Khi vị giám đốc nói lại với tôi, tôi bảo ông ta “hãy nói với người ta rằng tôi béo, thấp, tóc đen và râu ria rậm rạp”. Nhưng thay vì nói những gì tôi dặn, vị giám đốc tả đúng hình dáng tôi và nổi giận sau khi ông ta nghe điện thoại, ông ta gác máy và nói với tôi hãy từ bỏ vụ làm ăn này.

“Họ đã nói với anh những gì?” – tôi lịch sự hỏi.

“Họ nói rằng “Anh ngốc quá đấy, chẳng phải chúng tôi đã nói với ông là đừng mua bán gì với Larry Livingston hay sao? Vậy mà anh đã để anh ta hốt mất của chúng ta 700 đô-la.” Ông ta không nói gì thêm.

Tôi cố gắng đến những chi nhánh ở các khách sạn khác, nhưng rồi tất thảy họ đều biết tôi là ai và tiền của tôi cũng chẳng còn ý nghĩa gì ở những nơi như thế nữa. Thậm chí lúc nào bước chân vào những công ty chui để xem các bảng yết giá, tôi cũng đều bắt gặp ánh mắt giễu cợt của mấy cô thư ký. Tôi cố gắng buộc họ phải để cho tôi tham gia giao dịch bằng cách luân phiên đến các công ty chui. Nhưng cách làm đó cũng không ổn.

Cuối cùng chỉ còn lại một nơi mà tôi có thể giao dịch, đó cũng là công ty chui lớn nhất và giàu nhất – Công ty Môi giới Chứng khoán Cosmopolitan.

Công ty Cosmopolitan được xếp hạng A1 và có quy mô lớn. Công ty có chi nhánh ở khắp các thị trấn ở vùng New England. Họ đồng ý nên tôi đã mua và bán, thắng và thua trong hàng tháng trời nhưng họ cũng dần quen với chuyện đó. Họ không phũ phàng từ chối tôi như ở một số nơi người ta đã làm. Họ cho tôi kinh doanh không phải vì từ chối tôi có nghĩa là họ không thẳng thắn

mà vì họ biết rằng nếu từ chối tôi, họ sẽ mang tiếng xấu là không để cho tôi kinh doanh chỉ vì tôi không mang lại nhiều lợi nhuận cho họ. Nhưng họ chơi không đẹp khi buộc tôi phải nâng giá biên[1] 3 điểm và trả mức phí là ½ điểm trong thời gian đầu, sau là một điểm và cuối cùng là một điểm rưỡi. Như thế rất bất lợi cho tôi. Bất lợi thế nào ư? Thật dễ hiểu. Giả sử anh mua cổ phiếu thép với giá bán ra là 90 đô-la. Như thường lệ, thẻ của anh là "thẻ mua 10 cổ phiếu thép Bot giá 90⅛." Nếu anh nâng giá biên lên 1 điểm có nghĩa là giá giảm 89¼ thì anh sẽ bị loại khỏi cuộc chơi. Tại các công ty chứng khoán chui kia, anh không phải nâng giá biên hay buộc phải yêu cầu môi giới bán cổ phiếu ra để ít nhất thu về được một cái gì đó.

Nhưng khi công ty thêm vào khoản phí tức là họ chơi xấu tôi. Tức là thế này, nếu anh mua cổ phiếu thép giá bán ra là 90 đô-la thì thay vì ghi thẻ "thép Bot 90⅛" người ta sẽ thay thế bằng "Thép Bot 91⅛." Tại sao sau khi tôi mua, giá cổ phiếu đó vẫn tăng 1¼ và nếu tôi có kết thúc giao dịch đi chăng nữa thì tôi vẫn thua lỗ. Nếu tôi nâng giá biên lên 3 điểm ngay từ đầu thì chắc là số lượng giao dịch của tôi sẽ giảm đi ⅔. Nhưng dù sao đó cũng là công ty duy nhất mà tôi được giao dịch và tôi vẫn phải chấp nhận mọi thứ, nếu không tôi sẽ phải từ bỏ vụ làm ăn.

Tất nhiên, dù có lúc lên voi xuống chó nhưng nói chung tôi thắng cuộc nhiều hơn. Người của công ty Comospolitan gây khó dễ cho tôi bằng những việc mà họ cho là quá đủ đối với những người khác nhưng có vẻ họ vẫn chưa thỏa mãn. Họ muốn chơi hai mặt với tôi nhưng không thể làm gì tôi. Tôi vẫn thắng được nhờ có khả năng dự đoán.

Như tôi đã nói, với tôi, công ty Comospolitan là nơi cứu cánh cuối cùng. Nó là công ty chứng khoán chui giàu có nhất ở New England, và đã thành lệ, họ không đặt ra giới hạn cho bất cứ giao dịch nào. Tôi cho rằng mình chính là một nhà đầu tư nặng ký nhất trong số những khách quen hàng ngày ở đó. Họ có văn phòng thật đẹp và có bảng yết giá to nhất, hoàn hảo nhất so với tất cả những cái bảng yết giá mà tôi đã từng nhìn thấy. Tôi đi dọc theo chiều dài căn phòng và quan sát thấy những thứ được niêm yết trên đó thật tuyệt vời. Tôi muốn nói đến những loại cổ phiếu được người ta mua bán trao đổi ở các sàn lớn như sàn giao dịch chứng khoán New York và sàn giao dịch chứng khoán Boston - bông, lúa mỳ, thực phẩm dự trữ, kim loại – tất cả những thứ người ta mua bán ở các thành phố lớn như New York. Chicago, Boston và Liverpool.

Tôi biết ở các công ty chui, người ta buôn bán thế nào. Anh đưa cho thư ký

tiền của anh rồi nói với thư ký anh muốn mua hay bán cái gì. Thư ký sẽ nhìn vào bảng tin hoặc bảng yết giá để đọc giá và tất nhiên là mức giá cuối cùng. Thư ký cũng sẽ ghi thời gian trên tấm thẻ như một báo cáo thường xuyên của người môi giới, theo đó anh biết họ đã bán hay mua cho anh bao nhiêu cổ phiếu trong số anh đã đưa ra tại mức giá ấy, ngay thời điểm trong ngày hôm ấy và họ nhận được bao nhiêu tiền từ anh. Khi anh muốn kết thúc giao dịch, anh thông báo với thư ký đó. Anh ta sẽ lấy mức giá cuối cùng hoặc nếu cổ phiếu đó vẫn chưa được giao dịch, anh ta sẽ đợi đến lần yết giá tiếp theo trên bảng tin. Anh ta viết giá và thời gian lên thẻ của anh, duyệt rồi đưa lại cho anh, sau đó anh đến thủ quỹ và nhận lại bằng tiền mặt quy đổi. Tất nhiên khi thị trường biến động không theo ý muốn, giá vượt quá giới hạn giá biên anh đặt ra, phiên giao dịch của anh sẽ tự nó kết thúc và tấm thẻ của anh sẽ chỉ còn là một mẩu giấy loại.

Ở những công ty chứng khoán chui có quy mô nhỏ hơn, người ta được phép mua hoặc bán 5 cổ phiếu, thẻ cũng nhỏ hơn có màu sắc khác nhau cho bên mua và bán – và tại thời điểm thị trường có giá nóng lên chẳng hạn, những công ty này sẽ chịu ảnh hưởng rất lớn do người bán đầu cơ giá lên và họ đều dự đoán đúng. Sau đó, công ty sẽ chiết khấu tiền hoa hồng có được từ cả hai bên mua và bán và nếu anh mua cổ phiếu giá 20, thẻ của anh sẽ được đọc lên là $20\frac{1}{4}$. Do đó anh chỉ có được $\frac{3}{4}$ điểm cho mình.

Nhưng Comospolitan là công ty "hạng nhất" ở New England. Họ có đến hàng nghìn khách quen và thực sự tôi nghĩ là họ chỉ sợ có mình tôi. Kể cả việc đặt mức phí chết người hay mức giá biên ba điểm như họ yêu cầu tôi tăng đều không ảnh hưởng gì đến việc làm ăn của tôi. Tôi vẫn tiếp tục mua và bán nhiều cổ phiếu ở mức tối đa họ cho phép. Tôi giao dịch nhiều nhất là 5.000 cổ phiếu.

Tôi sẽ kể cho anh nghe về lần tôi nắm giữ 3.500 cổ phiếu đường. Tôi có bảy tấm thẻ màu hồng cỡ lớn trị giá 500 cổ phiếu mỗi thẻ. Công ty Comospolitan sử dụng những tấm thẻ cỡ lớn với những khoảng trống dành để viết mức giá biên bổ sung. Tất nhiên là những công ty chui này không đòi hỏi tăng giá biên bao giờ. Với họ, mức biên càng nhỏ càng tốt đặc biệt là khi anh bị loại khỏi cuộc chơi, họ càng có lợi. Ở những công ty nhỏ hơn, nếu anh muốn nâng giá biên giao dịch của mình, họ sẽ ghi cho anh một tấm thẻ mới buộc anh phải nộp tiền môi giới bên mua và chỉ cho anh nắm $\frac{3}{4}$ điểm trong mỗi lần giá giảm một điểm, có như vậy họ mới có thể tính chính xác tiền môi giới bán như trong một phiên giao dịch mới.

Bây giờ tôi vẫn nhớ mình đã kiếm được đến hơn mười nghìn đô-la nhờ các

mức giá biên.

Tôi chỉ mới hai mươi tuổi khi lần đầu tiên nắm trong tay 10 nghìn đô-la tiền mặt. Anh hẳn đã nghe kể về mẹ tôi rồi đấy. Anh biết không, 10 nghìn đô-la tiền mặt còn nhiều hơn số tiền mà John D. kiếm được và trước đây, ngoài anh ta ra không còn ai khác làm được như vậy. Mẹ tôi thường khuyên tôi nên thỏa mãn với số tiền lớn như vậy và chuyển sang ngành kinh doanh khác ổn định hơn. Tôi đã phải rất vất vả để thuyết phục bà rằng tôi không đánh bạc mà tôi kiếm tiền bằng những phép tính. Tất cả những gì mẹ tôi nhận thấy là 10 nghìn đô-la là khoản tiền quá lớn nhưng tất cả những gì mà tôi nghĩ đến là giá biên.

Tôi đầu tư vào 3.500 cổ phiếu đường với mức giá 105$\frac{1}{4}$. Có một người nữa cùng phòng tôi, anh bạn Henry Williams muốn đầu tư 2.500 cổ phiếu. Tôi hay ngồi gần bảng tin và đọc giá cho cậu bé trông coi bảng yết giá. Giá cổ phiếu biến động y như tôi dự đoán. Giá giảm mạnh 2 điểm và dừng lại trong thời gian ngắn trước khi giảm tiếp. Nhìn chung thị trường khá "mềm" và dường như mọi thứ đều đầy hứa hẹn. Tôi không thích những biến động giá cổ phiếu đường vì nó tăng giảm không dứt khoát. Tôi bắt đầu thấy không ổn. Tôi nghĩ mình nên rút lui thì hơn. Sau đó, giá bán là 103 - mức thấp trong ngày hôm đó – thay vì cảm thấy tự tin hơn, tôi lại thấy rất hoang mang. Tôi biết có cái gì đó không ổn nhưng tôi không biết chính xác là ở đâu. Nhưng nếu có chuyện gì không ổn mà tôi không chỉ ra là ở đâu thì chắc tôi sẽ không thể tự bảo vệ được mình. Đó chính là trường hợp mà tốt hơn, tôi nên rút lui.

Anh biết đấy, tôi làm việc gì cũng có tính toán chứ không nhắm mắt làm liều vì tôi không thích và cũng chưa bao giờ như vậy. Thậm chí tôi như một đứa trẻ, bao giờ cũng muốn biết mục đích của việc mình làm là gì. Nhưng lần này tôi không đưa ra được một lý do nào cho việc làm của tôi nên tôi thấy rất bất an, đến nỗi tôi thấy không thể chịu đựng thêm được nữa. Tôi gọi điện cho một anh bạn tên là Dave Wyman và nói với anh ấy: "Dave này, anh đến đây thay tôi nhé. Tôi muốn anh làm gì đó cho tôi. Trước khi đọc to giá cổ phiếu đường, anh nhớ đợi một lát nhé, được chứ?"

Anh bạn nói với tôi anh sẽ làm như vậy và tôi đứng dậy, nhường chỗ cho anh ấy ở ngay gần bảng tin để anh ấy có thể đọc to giá cho cậu bé trông coi bảng yết giá. Tôi rút bảy cổ phiếu ra khỏi túi và đi quanh quầy thu ngân, nơi thư ký ngồi để đánh dấu thẻ khi kết thúc phiên giao dịch. Nhưng tôi thực sự không biết tại sao tôi cứ có ý nghĩ là mình phải ra khỏi sàn giao dịch nên tôi chỉ biết đứng đó, dựa vào quầy thu ngân, sổ thẻ vẫn trong tay tôi nên thư ký không thể nhìn thấy chúng. Chẳng bao lâu sau, tôi nghe thấy tiếng lách cách

của máy điện báo và tôi thấy Tom Burnham, quay đầu và chú ý lắng nghe. Tôi thấy có cái gì đó như sắp vỡ tung ra và tôi quyết định không đợi thêm nữa. Ngay sau đó, anh thư ký Dave Wyman, bắt đầu nói "đườ…ng" rồi nhanh như chớp tôi đặt thẻ lên bàn quầy thu ngân ngay trước mặt anh thư ký và reo lên "chốt giá đường" trước khi Dave đọc to giá bán. Tất nhiên sau đó, cả văn phòng phải kết thúc chốt giá và giá cuối cùng khớp với cổ phiếu của tôi. Giá mà Dave đọc to hoá ra là 103.

Theo những ghi nhận của tôi, đến thời điểm đó, giá cổ phiếu đường là 103. Nhưng cả hệ thống hoạt không như thông lệ của nó. Tôi có cảm giác như có cạm bẫy ở xung quanh. Sau tất cả mọi chuyện, tôi nhận ra hình như máy điện báo có vấn đề thì phải. Tôi để ý thấy thư ký Tom Burnham không đánh dấu lên những tấm thẻ của tôi mà vẫn đặt chúng ở chỗ tôi đặt ban đầu lúc tôi còn đang chú ý nghe tiếng lách cách của băng điện báo. Hình như anh ta đang đợi một cái gì đó. Thế nên tôi nói lớn: "Này Tom, anh đang đợi cái quái gì đấy? Đánh dấu giá lên những cái thẻ này đi chứ - 103! Nhanh đi nào!"

Mọi người trong phòng nghe tiếng tôi và bắt đầu nhìn về phía chúng tôi và xôn xao hỏi có chuyện gì, và như anh biết đấy, nếu công ty Comospolitan không làm như vậy thì tôi sẽ chẳng nói gì, điều hành một công ty chui như thế không khác gì điều hành một ngân hàng cả. Nếu một khách hàng sinh nghi thì những người khác cũng sẽ như vậy. Nhìn vẻ mặt của thư ký Tom lúc này trông tối sầm nhưng rồi anh ta cũng viết giá vào thẻ của tôi "chốt giá 103" rồi đẩy bảy tấm thẻ về phía tôi. Chắc anh ta chẳng tử tế gì cho cam.

Từ chỗ đứng của Tom đến quầy thu ngân cách không quá hai mét rưỡi. Nhưng tôi không để cho nhân viên thu ngân cầm tiền của mình lúc Dave Wyman đang đứng gần những tấm thẻ, miệng reo to "Trời đất! Đường 108!" Nhưng đã quá muộn vì vậy tôi chỉ cười và nói với anh ta "Không ăn thua đâu Tom, đúng không anh bạn?"

Tất nhiên công việc của anh ta đôi khi phải như vậy. Henry William và tôi cùng đặt mua 600 cổ phiếu đường. Công ty đó đã có giá biên của tôi và Herry. Có thể còn có nhiều người khác cũng muốn mua cổ phiếu loại này với số lượng có khả năng lên đến tám nghìn hoặc mười nghìn cổ phiếu. Giả sử rằng có 20 nghìn cổ phiếu đang ở nhiều mức giá biên. Như vậy cũng là quá đủ để công ty này bám sát thị trường cổ phiếu tại Sàn giao dịch Chứng khoán New York và loại chúng tôi ra khỏi cuộc chơi. Trước đây khi nào công ty chứng khoán chui lâm vào tình trạng quá tải do có quá nhiều đầu cơ giá lên vào cùng một loại cổ phiếu nhất định, văn phòng môi giới thường cứ chuyên

gia môi giới hạ giá loại cổ phiếu đó nhằm loại một một số khách hàng đang chờ cơ hội đầu cơ ra khỏi cuộc chơi. Công ty chẳng tốn mấy thời gian cho việc này. Họ chỉ thiệt hại hơn hai điểm trong hàng vài trăm cổ phiếu trong khi số tiền họ thu được lên đến hàng trăm đô-la.

Đó là cách mà công ty chui Comospolitan muốn thu hút tôi, Henry và những nhà đầu cơ lớn khác mua cổ phiếu từ phía họ. Những nhà môi giới của họ tại New York nâng giá lên đến 108. Tất nhiên sau đó giá sẽ lại giảm nhưng cuối cùng thì Henry và một số nhà kinh doanh khác cũng bị loại. Bất cứ khi nào giá cổ phiếu có xu hướng giảm mạnh mà không rõ nguyên do, và phục hồi nhanh chóng ngay sau đó, giới báo chí thời đó sẽ gọi đó là cơ chế hoạt động theo kiểu công ty chứng khoán chui.

Điều nực cười nhất là sau khi công ty môi giới chứng khoán Comospolitan tìm cách đánh bật tôi, một anh bạn kinh doanh cổ phiếu đến từ New York đã đẩy Comospolitan đến chỗ thua lỗ mất 70 nghìn đô-la. Anh bạn này, một thương nhân đến từ sàn giao dịch chứng khoán New York, đã thực sự trở thành một thành viên quan trọng của thị trường chứng khoán trong thời kỳ đó. Trước đây anh ta đã nổi tiếng là một nhà đầu cơ cổ phiếu giá xuống trong suốt thời kỳ khủng hoảng Bryan năm 1996. Những quy định do các sàn giao dịch chứng khoán đặt ra luôn gây khó khăn cho anh và anh phải thực hiện một số kế hoạch (mua bán cổ phiếu) của mình thông qua một số người bạn. Một hôm, anh suy tính rằng cả sàn giao dịch lẫn các cơ quan chính sách cũng sẽ không thể kêu ca phàn nàn gì nếu như anh chỉ ra một số việc làm bất chính của những công ty chui ở đây. Tôi nói ví dụ như anh bạn này gửi đến những công ty này 35 người với vai trò là khách hàng. Họ tới những văn phòng chính và những chi nhánh lớn. Vào một ngày nào đó tại một giờ đã ấn định, các đại lý sẽ mua nhiều cổ phiếu cùng loại trong giới hạn nhà quản lý cho phép. Khi đạt được lợi nhuận ở một mức nào đó, họ sẽ nhận lệnh rút khỏi cuộc chơi. Tất nhiên những gì họ làm ở sàn giao dịch là khuyên những người bạn tham gia đầu cơ giá lên rồi lên sàn đấu giá lên, lúc này họ đã có sự hỗ trợ từ phía các thương nhân trong sàn giao dịch, những kẻ cứ nghĩ rằng họ chơi đẹp. Họ thận trọng lựa chọn các loại cổ phiếu để thực hiện kế hoạch của mình, lúc này, đẩy giá lên ba hay bốn điểm không còn là việc khó. Các đại lý của anh bạn này tại các công ty như thế chỉ việc ngồi một chỗ mà thu lợi nhuận.

Một người bạn của tôi nói rằng anh bạn đi đầu này đã kiếm ra 70 nghìn đô-la lãi trần còn các đại lý của anh ta luôn đảm báo được các khoản chi phí cũng như việc chi trả lương. Anh ta đã chơi như thế vài lần trên khắp đất nước và lần lượt trừng trị các công ty môi giới dưới dạng các công ty chứng khoán

chui kiểu này ở New York, Boston, Philadenphia, Chicago, Cincintina và St. Louis. Một trong những loại cổ phiếu anh bạn này yêu thích là Western Union vì đối với những loại cổ phiếu bán hoạt động như vậy, việc tăng hay giảm giá vài điểm quả là không khó. Các đại lý của anh ta sẽ mua cổ phiếu cùng loại ở một mức giá nhất định, bán ra hơn hai điểm lãi, sau đó mua lại với giá cao hơn 3 điểm nữa. Sau đó, tôi đọc báo mới biết anh ta qua đời trong nghèo khổ. Nếu thời điểm đó là vào năm 1896 thì báo chí New York ít nhất cũng phải dành hẳn một cột báo trên trang nhất để bàn tán về cái chết của anh ta. Nhưng lúc ấy, người ta chỉ dành cho anh một mẩu tin dài hai dòng.

Phần. 2

Sau khi áp dụng mức giá biên ba điểm và mức phí 1,5 điểm chết người nhằm gây khó dễ cho tôi nhưng không thành, tôi nghĩ công ty môi giới chứng khoán Comospolitan sẽ sẵn sàng dùng những thủ đoạn bẩn thỉu khác để đánh bại tôi. Ngoài ra còn có những dấu hiệu cho tôi thấy rằng họ không muốn tôi giao dịch chứng khoán ở đó nữa. Vì vậy, tôi nhanh chóng quyết định chuyển đến sàn giao dịch chứng khoán New York. Tôi không muốn đến chi nhánh nào của Boston vì ở đó người ta dùng máy điện báo để yết giá. Tôi muốn tiếp cận với cội nguồn của thị trường chứng khoán. Tôi đến New York khi tôi 21 tuổi đem theo tất cả số tiền 2.500 đô-la trong túi.

Như tôi đã nói với anh rồi đấy, khi hai mươi tuổi, tôi đã có mười nghìn đô-la và vốn liếng của tôi tăng thêm mười nghìn đô-la nữa nhờ vụ đầu tư vào cổ phiếu đường. Nhưng không phải lúc nào tôi cũng thắng. Tôi thường lên những kế hoạch hợp lý cho những thương vụ đầu tư cổ phiếu, vì thế tôi thắng nhiều hơn là thua. Nếu tôi đã chơi thì xác suất số lần tôi tính chính xác có thể là bảy trên mười lần. Thực ra tôi luôn thắng khi tôi biết chắc mình đúng ngay từ đầu cuộc chơi. Tôi chỉ thất bại khi tôi thiếu sáng suốt hay nói đúng ra là tôi không sẵn sàng vào cuộc hay thấy chưa thấy yên tâm về những điều kiện tiền đề cho thương vụ. Mọi thứ đều có thời gian của nó nhưng tôi không để ý đến điều đó. Đây cũng chính là yếu tố khiến cho những khách hàng không thường xuyên trong sàn giao dịch chứng khoán New York phải gánh chịu thất bại. Có những kẻ ngốc nghếch hay mắc sai lầm ở mọi nơi mọi lúc và trên phố Wall cũng có những kẻ cho rằng lúc nào cũng có thể kinh doanh cổ phiếu được. Không phải lúc nào người ta cũng chỉ ra được lý do chính đáng cho việc vì sao mình lại mua hay bán cổ phiếu và tìm ra được những giải pháp thông minh trong những thương vụ của mình.

Tôi có thể chứng minh điều này. Khi đọc cuốn sổ tay ghi chép và nghiệm lại xem mình đã kiếm tiền như thế nào, tôi mới nhận ra rằng mỗi lần tính sai là một lần tôi thất bại. Tôi cũng không là trường hợp ngoại lệ. Một cái bảng yết giá lớn đập vào mắt tôi, bảng tin đang làm việc, người ta mua bán trao đổi và đợi xem những tấm thẻ của mình sẽ được chuyển thành tiền mặt hay chỉ thành đoán giấy loại. Tất nhiên, cái tôi cảm nhận thấy rõ ràng nhất là sự háo hức. Ở những công ty chứng khoán chui, là số tiền ít ỏi mà anh sẽ không thể dựa vào nó kinh doanh lâu dài được. Chẳng bao lâu người ta sẽ dễ dàng loại anh ra khỏi cuộc chơi. Trên phố Wall, người ta phải gánh chịu thất bại chẳng qua là vì họ luôn mong muốn duy trì việc kinh doanh lâu dài nhưng lại bất chấp những điều kiện tối thiểu. Thậm chí có những nhà đầu tư chuyên

nghiệp luôn đặt mục tiêu ngày nào cũng phải kiếm được tiền về cho gia đình mặc dù hàng ngày họ vẫn có việc làm và được trả lương đều đặn cũng gặp không là ngoại lệ. Còn tôi, anh nên nhớ lúc đó, tôi vẫn còn là một cậu bé. Tôi không biết sau này, tôi sẽ học được gì, và mười lăm năm sau, cái gì có thể khiến tôi đợi trong hai tuần ròng rã để chứng kiến số cổ phiếu mà tôi đặt vào chúng bao nhiêu là hy vọng tăng lên 30 điểm rồi mới yên tâm mua chúng. Tôi luôn trong tình trạng túng thiếu và tôi muốn làm lại nhưng không còn đủ tiền để bám theo lối chơi táo bạo của mình nữa. Nhất định những tính toán của tôi là chính xác. Tôi cố đợi. Đó là vào năm 1915. Một câu chuyện dài. Khi nào tiện, tôi sẽ kể cho anh sau. Còn bây giờ, hãy tiếp tục câu chuyện về cái nơi mà sau bao nhiêu năm "chiến đấu" với những công ty chui kia, họ đã giành mất những cơ hội chiến thắng từ tay tôi.

Tôi xem xét kỹ lưỡng và quyết định phải đấu tranh. Đó cũng không phải là lần duy nhất trong đời tôi làm việc này. Một nhà kinh doanh cổ phiếu phải biết chiến đấu với những kẻ thù quanh mình. Dù sao thì tôi cũng đến New York với hai mươi nghìn đô-la trong tay. Ở đây không có công ty chui nào, tức là tôi không có lấy một người bạn đồng hành đáng tin cậy nào. Sàn giao dịch ở đây có quan hệ khá chặt chẽ với cảnh sát trong vùng. Hơn nữa, tôi muốn tìm những nơi mà ở đó, ngoài chỗ vốn liếng hạn hẹp của mình, không gì khác có thể cản trở tôi kinh doanh. Tôi không có nhiều tiền, nhưng tôi cũng không muốn vốn liếng của mình chỉ dừng lại ở con số ít ỏi đó. Vấn đề chính yếu đầu tiên là phải tìm được nơi nào mà tôi không còn phải lo lắng về sự công bằng nữa. Bởi vậy, tôi đến sàn giao dịch chứng khoán New York, tôi quen biết một vài thư ký ở chi nhánh của sàn. Họ đã nghỉ việc ở đó lâu rồi. Nhưng sau đó, chỉ vì không thích một người bạn ở đó nên tôi chuyển đến văn phòng A.R. Fullerton & Co. Chắc hẳn đã có ai đó kể về tôi nên chẳng bao lâu sau, họ gọi tôi là thương gia trẻ tuổi. Lúc nào trông tôi cũng trẻ trung. Xét về khía cạnh nào đó thì đấy cũng là một trở ngại cho tôi vì nhiều người muốn lợi dụng một người trẻ tuổi như tôi nên tôi phải tự đấu tranh bảo vệ mình. Những kẻ mặc quần bò da tại những công ty chui kia chỉ coi tôi như một cậu nhỏ và lúc nào họ cũng cho rằng tôi là một tên ngốc ăn may. Đó là lý do duy nhất buộc tôi phải đấu tranh với họ.

Đó là vào khoảng gần sáu tháng trước khi tôi bị khánh kiệt. Tôi là một nhà đầu tư cổ phiếu khá hoạt bát và luôn khao khát danh tiếng của một kẻ chiến thắng. Tôi đoán chắc khoản tiền hoa hồng của mình hẳn phải đáng giá lắm. Tôi tăng tài khoản của mình ít một, nhưng tất nhiên, cuối cùng thì tôi cũng thua. Tôi chơi rất thận trọng nhưng tôi vẫn thua lỗ. Tôi sẽ nói cho anh thấy lý do: đó chính là vì thành công đáng kể mà tôi đã đạt được ở các công ty chứng khoán chui kia.

Tôi chỉ có thể chơi theo lối chơi riêng của mình ở những công ty chui, nơi tôi cá cược về những biến động lên xuống về giá cổ phiếu. Cuốn sổ ghi chép giúp tôi thành công xuất sắc. Khi tôi mua cổ phiếu, giá của nó ở ngay trên bảng yết giá, ngay trước mặt tôi. Thậm chí trước khi mua, tôi còn có thể biết chính xác giá mà tôi sẽ phải trả cho cổ phiếu đó là bao nhiêu. Ngay sau đó, tôi có thể bán chúng đi. Tôi có thể mua vào bán ra rất thành công vì tôi hành động nhanh như chớp. Tôi có thể chớp lấy vận may và giảm thiệt hại chỉ trong giây lát. Ví dụ như, có lúc tôi biết chắc rằng cổ phiếu nào sẽ có động thái tăng hay giảm ít nhất là một điểm. Chẳng phải tôi nói quá nhưng tôi có thể tăng giá biên lên một điểm hoặc bớt đi một điểm và tăng gấp đôi số tiền của mình trong nháy mắt. Nếu cứ kiếm được tiền dựa trên một hay hai trăm cổ phiếu thì tình hình cuối tháng cũng không đến nỗi tệ, đúng không?

Nhưng việc này thực ra cũng gây khó dễ cho tôi. Tất nhiên là công ty chui có đủ sức để gánh chịu thua lỗ lâu dài nhưng họ không chịu như vậy. Họ không muốn trong công ty của mình có một vị khách hàng lúc nào cũng chỉ thích mình thắng.

Sau tất cả mọi chuyện tôi nhận thấy rằng không thể áp dụng những kinh nghiệm ở những công ty chứng khoán chui để kinh doanh tại văn phòng Fulleton được. Tại văn đây, tôi mới thực sự mua và bán cổ phiếu. Giá cổ phiếu đường có thể là 105 theo như dự đoán trong sổ ghi chép của tôi và tôi thấy nó sắp giảm ba điểm. Nói đúng ra, ngay tại thời điểm con số 105 được in lên bảng tin, giá thực trên sàn giao dịch chỉ là 103 hoặc 104. Trước khi lệnh bán một nghìn cổ phiếu của tôi đến tay nhân viên sàn Fulleton để khớp lệnh, giá còn có thể thấp hơn nữa. Tôi không thể nói trước một nghìn cổ phiếu của mình sẽ ở mức giá bao nhiêu cho đến khi tôi nhận được một tin báo cáo từ tay thư ký. Nếu như ở những công ty chui, tôi biết chắc mình sẽ có ba trăm đô-la trong một phiên giao dịch thì tại văn phòng này, tôi không kiếm được lấy một xu. Tất nhiên đấy là tôi nói đến trường hợp xấu nhất nhưng thực tế cho thấy rằng bảng tin luôn nhắc tôi về những ngày đã qua của mình, về quá trình phát triển sự nghiệp của tôi mà bản thân tôi sẽ không thể nhận biết được.

Cũng trong thời gian sau đó, nếu lệnh tôi đưa ra là lệnh cỡ lớn, giá trị của chúng có thể giảm nếu tôi mua hay bán trong thời gian dài. Ở những công ty chui, tôi giao dịch dựa trên những tính toán mà không chịu ảnh hưởng của quá trình giao dịch. Tôi thua lỗ ở New York cũng là vì đó là một sân chơi khác hoàn toàn. Người ta nói rằng tôi là một người rất có khả năng đọc bảng tin. Nhưng đọc bảng tin như một chuyên gia thực thụ cũng không thể cứu vãn thất bại. Giá như bản thân tôi là một nhà kinh doanh, một khách hàng

quen trên sàn thì tình hình hẳn sẽ lạc quan hơn nhiều. Giữa đám đông khách hàng trên sàn giao dịch, có lẽ tôi phải nghĩ ra cách nào đó để hệ thống của mình thích nghi với những điều kiện ở đây ngay lập tức, thậm chí hệ thống ấy phải thích nghi trước cả tôi. Nhưng tất nhiên, nếu tôi tiếp tục kinh doanh theo quy mô như hiện tôi đang áp dụng thì hệ thống đó sẽ không thể đem lại thành công cho tôi vì quá trình giao dịch có ảnh hưởng khá lớn đến giá cổ phiếu.

Nói ngắn gọn, tôi thực sự không hiểu hết "trò chơi" đầu cơ tích trữ. Tôi chỉ biết một phần nào đó, một phần cũng khá quan trọng và có thể sẽ luôn hữu ích đối với tôi. Nhưng nếu với tất cả số tiền tôi có trong tay mà tôi vẫn thất bại thì đâu mới là cơ hội chiến thắng. Nói đúng hơn, đâu mới là cơ hội đầu cơ dành cho một người không phải thành viên nội bộ của sàn với vốn kinh nghiệm còn quá ít ỏi như tôi?

Chẳng bao lâu sau tôi nhận ra rằng có điều gì đó không ổn trong lối chơi của tôi nhưng tôi không biết chính xác nó là cái gì. Đã từng có những lần hệ thống của tôi hoạt động khá hoàn hảo và rồi, thật không ngờ, tôi phải chịu hết thất bại này đến thất bại khác. Tôi mới có 22 tuổi, anh hãy nhớ cho tôi điều đó, ý tôi không phải là ở tuổi đó tôi không muốn biết mình sai ở đâu mà tôi muốn nhấn mạnh rằng các bạn đồng trang lứa với tôi, không mấy ai biết được nhiều điều như tôi.

Những người trong văn phòng Fullerton đối xử rất tử tế với tôi. Tôi không dám tự ý làm gì và nguyên nhân không phải do những yêu cầu về mức giá biên họ đưa ra mà bởi vì ông A.R. Fullerton và những người còn lại trong công ty rất tốt với tôi. Họ đã cho tôi vay vài trăm đô-la khi tôi đã thua lỗ và mất hết số tiền trong tay cùng với những đồng kiếm được tại văn phòng sau sáu tháng kinh doanh ở đó.

Ở đó, tôi là một cậu bé thực sự, một cậu bé chưa bao giờ xa nhà với bàn tay trắng nhưng tôi biết bản thân tôi không có vấn đề gì cả, chỉ có lối chơi của tôi mới có vấn đề. Tôi không biết tôi có tự biến mình thành kẻ ngốc hay không nhưng thực sự tôi chưa bao giờ mất bình tĩnh khi chơi trong thị trường chứng khoán. Tôi chưa bao giờ tranh luận với bảng tin. Có những bài học trên thị trường chứng khoán dù có đau đớn cũng không đưa anh đi đến đâu.

Tôi sốt sắng muốn khôi phục lại sự nghiệp kinh doanh của mình nên tôi tiết kiệm từng phút từng giây, tôi đến gặp ông Fullerton và nói với ông rằng: "ông A.F., hãy cho cháu vay 500 đô-la."

Ông hỏi: “Để làm gì?”

“Cháu phải có một ít tiền”

Ông hỏi lại: “Để làm gì?”

“Tất nhiên là để đặt giá biên rồi ạ”- tôi nói.

Ông nheo mày hỏi: “500 đô-la?” Cậu biết người ta chỉ cho cậu đặt 10% giá biên tức là chỉ được đặt một nghìn đô-la cho một trăm cổ phiếu. Tốt nhất là tôi cho cậu thiếu nợ”

“Không.”- tôi nói –“ 2 Cháu không muốn vay tín dụng. Cháu đã nợ văn phòng rồi. Những gì cháu cần bây giờ là bác cho cháu vay 500 đô-la để cháu có thể ra ngoài làm ăn kiếm lãi rồi cháu sẽ quay lại.”

Ông A.R. hỏi: “Cháu định làm gì với số tiền này?”

Tôi nói với ông: “Cháu sẽ mua bán cổ phiếu ở công ty chứng khoán chui”.

“Mua bán ở đấy ư?” – ông nói.

“Không.”- tôi nói – “Cháu không chắc là mình có thể kiếm được tiền ở đây nhưng ở công ty chui thì có. Ở đấy, cháu biết nên chơi thế nào. Hình như cháu đã sai lầm khi đến đây.”

Ông cho tôi vay một ít tiền và tôi ra khỏi văn phòng nơi “tên khủng bố trẻ tuổi” của những công ty chứng khoán chui, như cái tên người ta vẫn gọi người vừa bị thua lỗ nặng nề. Tôi không thể quay về nhà vì ở đó người ta không cho tôi mua hay bán cổ phiếu. New York không còn là mối quan tâm của tôi nữa vì khi đó ở New York cũng không mấy ai kinh doanh cổ phiếu. Người ta nói với tôi rằng những người kinh doanh cổ phiếu tập trung nhiều ở số 90 phố Broard hay phố New. Nhưng khi tôi muốn nhờ ai đó tham gia vào thương vụ của mình thì chẳng có ai hết. Vì vậy sau một hồi đắn đo suy nghĩ, tôi quyết định đến St. Louis. Tôi được nghe kể về hai công ty kinh doanh lớn xuyên Trung Miền Tây. Chắc hẳn lợi nhuận của họ phải lớn lắm. Họ có văn phòng chi nhánh ở hàng tá những thị trấn. Người ta nói rằng nếu nói về quy mô kinh doanh thì không công ty nào ở Miền Đông có thể so sánh được với họ. Họ hoạt động công khai và những người giỏi nhất kinh doanh ở đó mà không phải lo lắng điều gì. Thậm chí một người bạn nói với tôi rằng chủ của một công ty trong số đó là phó chủ tịch Phòng Thương mại nên chẳng mấy khi có mặt ở St.Louis. Bằng mọi giá, đó cũng là nơi tôi đến và mang theo

500 đô-la để hoàn vốn rồi dùng để đặt giá biên tại văn phòng của ông A.R. Fullerton & Co., thành viên của sàn giao dịch chứng khoán New York.

Khi đến St. Louis, tôi trọ ở khách sạn. Tôi ra ngoài để tìm những công ty chứng khoán chui. Có hai công ty kiểu này là công ty J.G.Dolan và công ty H.S.Teller & Co. Tôi biết tôi có thể đánh bại họ. Tôi quyết phải chơi hết sức thận trọng và kiên quyết. Chỉ có một điều làm tôi sợ đó là sẽ có người nhận ra tôi và đuổi tôi đi bởi vì những công ty chui như vậy trên khắp cả nước đều đã nghe danh tiếng của "vị thương nhân trẻ tuổi". Việc kinh doanh lần này sẽ giống như đem nhà ra đánh bạc vậy.

Công ty Dolan ở gần chỗ tôi hơn so với Teller, vì vậy tôi đến Dolan trước. Hy vọng tôi sẽ được kinh doanh vài ngày trước khi người ta buộc tôi phải chuyển đi nơi khác. Tôi bước vào trong. Đó là một nơi cực kỳ rộng lớn và tôi đoán chắc phải có hàng trăm người đang tham gia yết giá ở bên trong. Tôi mừng thầm vì giữa đám đông hàng bao nhiêu người như vậy, sẽ chẳng có ai có thể nhận ra tôi. Tôi đứng quan sát tấm bảng yết giá, nhìn thật kỹ cho đến chọn ra được loại cổ phiếu cho lượt chơi đầu tiên của mình.

Tôi nhìn quanh và thấy thư ký khớp lệnh ở phía cửa sổ nơi người ta đặt tiền và nhận thẻ. Bác thư ký này nhìn tôi nên tôi đi về phía bác và hỏi: "Có phải ở đây người ta mua bán cổ phiếu vải cốt tông và lúa mỳ không bác?"

"Đúng vậy anh bạn trẻ ạ." – bác thư ký nói.

"Tôi mua cổ phiếu được chứ?"

Bác nói: "Có thể nếu anh có tiền mặt."

Tôi nói như một cậu bé kiêu hãnh: "Tôi có, được thôi."

"Anh có thật không?" - Bác vừa nói vừa cười.

Tôi hỏi, vẻ như tức giận: "Tôi có thể mua được bao nhiêu cổ phiếu với một trăm đô-la?"

"Một trăm đô-la; cậu có thật không?"

Tôi nói với bác: "Tôi có một trăm. Hai trăm tôi cũng có."

"Chúa ơi!" – bác thốt lên.

Tôi với giọng nhấn mạnh: “Bác để tôi mua hai trăm cổ phiếu.”

“Cậu nói hai trăm cái gì cơ?”- bác hỏi, lần này thì giọng rất nghiêm túc. Đây là công việc kinh doanh cơ mà.

Tôi nhìn lại bảng yết giá như là để đoán giá với ánh mắt thông minh và nói với bác thư ký: “Hai trăm”

Bác nói: “Thôi được rồi.”. Bác cầm lấy tiền của tôi, đếm rồi viết lên thẻ.

“Tên cậu là gì?” – bác hỏi và tôi trả lời “Horace Kent.”

Bác đưa cho tôi tấm thẻ và tôi đi ra, ngồi giữa đám đông khách hàng để đợi bức rèm cuốn được kéo lên. Tôi hành động nhanh chóng và giao dịch đến vài lần trong ngày hôm đó. Ngày hôm sau cũng vậy. Trong vòng có hai ngày tôi đã thu về 2.800 đô-la và hy vọng người ta vẫn để tôi chơi tiếp đến hết tuần. Cứ như thế có tốt hơn không. Rồi tôi đến công ty khác và nếu may mắn cũng lại đến với tôi như ở công ty kia thì tôi sẽ trở lại New York với cả một núi tiền và tôi có thể sẽ làm nên chuyện với số tiền đó.

Buổi sáng ngày thứ ba, với cái vẻ như đang xấu hổ, tôi đi về phía cửa sổ để mua 500 cổ phiếu B.R.T. Bác thư ký nói với tôi “Này cậu Kent, ông chủ muốn gặp cậu.”

Tôi biết trò chơi sắp kết thúc. Nhưng tôi vẫn hỏi bác “Ông ấy muốn biết gì về cháu?”

“Tôi không biết”

“Ông ấy ở đâu?”

“Trong phòng riêng. Cậu đi lối kia kìa.” Rồi bác thư ký chỉ về phía cánh cửa.

Tôi bước vào. Dolan đang ngồi trên bàn. Ông ta quay lại và nói: “Ngồi xuống đi, Livingston”

Ông ta chỉ vào cái ghế. Hy vọng cuối cùng của tôi cũng vụt tắt. Tôi không biết làm thế nào mà ông ta lại biết tôi là ai, có thể là do tôi đăng ký phòng khách sạn.

Tôi hỏi “ông muốn biết gì về tôi ?”

"Nghe này cậu bé. Tôi sẽ không làm gì để chống lại cậu đâu, hiểu chứ ? Không gì hết. Hiểu chứ?"

"Tôi không hiểu" - tôi đáp.

Ông ta đứng ra khỏi cái ghế xoay. Đó là một người đàn ông to béo vạm vỡ. Ông ta nói với tôi: "Hãy đến đây nào" và ông ta đi ra phía cửa, mở cửa ra rồi chỉ ra đám đông khách hàng trong căn phòng lớn kia.

Ông ta hỏi: "Anh có thấy họ không?"

"Thấy gì cơ?"

"Những người đàn ông kia. Hãy nhìn họ đi. Có đến ba trăm người. Ba trăm kẻ mê mẩn với chứng khoán. Họ nuôi sống tôi và gia đình tôi hàng ngày. Cậu thấy không ? Ba trăm người. Rồi cậu đến, và chỉ trong có hai ngày cậu đã lấy đi của tôi cả đống tiền, nhiều hơn cả số tiền tôi kiếm được từ ba trăm con người kia trong vòng hai tuần. Như vậy không phải là kinh doanh, cậu bé ạ, nhất là với tôi. Nhưng tôi sẽ không làm gì chống lại cậu đâu. Cậu cứ vui mừng với số tiền mà cậu đã kiếm được. Nhưng cậu đừng có kiếm thêm nữa. Đây không phải là chỗ dành cho cậu."

"Tại sao? Tôi…"

"Tất cả chỉ có vậy. Tôi đã thấy cậu từ hôm kia và tôi không thích cậu. Nói thật là tôi không thích. Tôi đã giao cho tổng quản để mắt đến cậu. Ý tôi là cái gã ngốc ở đằng kia kìa" - ông ta chỉ vào bác thư ký - "rồi tôi hỏi xem cậu đã làm những gì, và khi gã kể cho tôi nghe, tôi đã nói với gã 'tôi không thích cậu ta. Cậu ta giả danh đấy. Rồi cái gã trông chẳng khác gì một mẩu pho mát ấy nói: 'Hãy tin vào mắt tôi đi, ông chủ. Tên cậu ta là Horace Kent và cậu này chỉ chơi theo kiểu quen mui thôi. Không sao đâu.' Tôi đã để cho gã làm theo ý mình. Và rồi tôi mất đến 2.800 đô-la với cậu. Tôi không gây khó dễ cho cậu, cậu bé của tôi ạ, nhưng cậu không còn được an toàn ở đây nữa đâu."

Tôi bắt đầu nói "Ông nhìn đây này…"

"Cậu nhìn đây, Livingston," – ông ta nói – "Tôi đã biết tất cả về cậu. Cậu làm người ta chẳng muốn cá cược ở đây nữa. Cậu không thuộc về nơi này. Tôi muốn chơi đẹp còn cậu thì vui mừng với những gì cậu đã lấy được từ chúng tôi. Cậu còn làm nhiều việc khác nữa để biến tôi thành một kẻ ngốc. Bây giờ thì tôi đã biết hết cậu là ai. Hãy đi khỏi đây, anh bạn trẻ."

Tôi rời khỏi công ty của Dolan với số tiền 2.800 đô-la vừa kiếm được. Công ty của Teller nằm ngay trong cùng khu phố. Tôi biết Teller là một tay giàu có, cũng là một người có rất nhiều phòng giao dịch. Tôi quyết định tới công ty chứng khoán chui của ông ta. Tôi băn khoăn không biết bắt đầu giao dịch thật khiêm tốn rồi sau đó sẽ bán một nghìn cổ phiếu hay là đánh quả liều, cách nào khôn ngoan hơn, mà theo lý thuyết, nếu làm liều thì tôi sẽ chỉ được tham gia giao dịch trong không quá một ngày.

Sau khi thất bại, họ cũng đã đủ thông minh nhanh nhạy còn tôi lại thực sự muốn bán ra một nghìn cổ phiếu B.R.T. Tôi chắc mình có thể thắng ăn đứt đến bốn hoặc năm điểm. Nhưng trong trường hợp họ sinh nghi hoặc có quá nhiều người cũng muốn cùng loại cổ phiếu đó thì có thể họ sẽ không để cho tôi mua bán gì hết. Tôi nghĩ có lẽ tôi nên chia nhỏ các phiên giao dịch của mình trước đã rồi sẽ bắt đầu giao dịch rất ít cổ phiếu.

Văn phòng ở đây không lớn như ở công ty của Dolan nhưng trang trí đẹp hơn và rõ ràng là khách hàng ở đây thuộc tầng lớp cao hơn. Những thứ đó như hút lấy tôi nên tôi quyết định bán một nghìn cổ phiếu B.R.T. Vì thế tôi tiến đến phía cửa sổ và nói với thư ký: "Tôi muốn bán một ít cổ phiếu B.R.T. Giới hạn là bao nhiêu?"

Thư ký nói: "Không có giới hạn. Anh có thể bán tất cả nếu anh muốn - nếu anh có tiền"

"Tôi bán 1.500 cổ phiếu" Tôi nói và rút tiền trong túi ra, còn tay thư ký bắt đầu viết thẻ.

Sau đó tôi thấy một người đàn ông đội mũ đỏ bất ngờ đẩy anh thư ký ra khỏi quầy thu ngân. Ông ta đứng chắn ngang và nói với tôi rằng: "Này, Livingston, cậu hãy đi mà quay lại văn phòng của Dolan. Chúng tôi không muốn cậu mua bán gì ở đây hết."

"Hãy đợi tôi lấy thẻ đã" – tôi đáp – "Tôi chỉ mua một ít cổ phiếu B.R.T thôi mà."

"Cậu không được nhận một tấm thẻ nào ở đây hết." – ông ta nói. Những tay thư ký đứng sau ông ta cứ chăm chú nhìn tôi. "Đừng bao giờ đến đây mua bán cổ phiếu nữa. Chúng tôi không muốn cậu kinh doanh ở đây. Hiểu không?"

Tôi không nổi giận cũng chẳng muốn tranh cãi nên tôi quay lại khách sạn, trả tiền phòng rồi bắt chuyến tàu sớm nhất về New York. Thật khó nhọc. Tôi

như một kẻ ham chơi trò ô chữ, chỉ tranh thủ chơi trong lúc rảnh rỗi và chỉ thấy thỏa mãn khi chiến thắng. Tất nhiên tôi muốn tìm đáp án cho trò chơi đoán ô chữ của mình. Tôi cứ nghĩ mình đã chấm dứt sự nghiệp kinh doanh ở những công ty chứng khoán chui nhưng tôi đã sai.

Hai tháng sau khi tôi quay trở về New York, một anh bạn lớn tuổi đến văn phòng của Fullerton. Anh ta biết ông A.R. Người ta nói rằng họ đã cùng nhau sở hữu rất nhiều ngựa đua. Đó là những tháng ngày tươi đẹp. Tôi được giới thiệu cho ông McDevitt. Ông ta đang nói với đám đông về một nhóm tội phạm đường đua ở các nước Phương Tây vừa thắng trong "skin game" ở St. Louis. Tên cầm đầu là chủ sở hữu sàn giao dịch có tên là Teller.

"Gì Teller cơ? " – tôi hỏi ông ta.

"Hi Teller; H.S. Teller"

"Tôi biết gã này" – tôi nói

"Gã chẳng có gì là tốt đẹp cả"- McDevitt nói

"Còn tệ hơn như vậy" – tôi tiếp – "tôi còn có chuyện để giải quyết với gã."

"Nghĩa là sao?"

"Cách duy nhất mà tôi có thể chiến đấu với những kẻ chơi xấu như gã là tấn công túi tiền của chúng. Ngay bây giờ, tôi chưa thể tiếp cận gã ở St. Louis nhưng việc đó để sau." Và tôi nói với McDevitt về nỗi bức xúc của mình.

"Ồ"- ông Mac nói "gã cố tìm cách để liên kết với New York nhưng không thể, vì vậy gã đành hoạt động ở Hoboken. Người ta nói rằng có một cuộc chơi vô hạn ẩn dưới cái mái nhà làm bằng đá Gibraltar của gã."

"Là nơi nào vậy?" Tôi nghĩ ông Mac nói đến sàn giao dịch của Teller.

"Công ty chứng khoán chui." – ông Mac nói.

"Ông có chắc là nó mở cửa không?"

"Chắc. Tôi gặp mấy người bạn, họ nói cho tôi như vậy."

"Nhưng chỉ là lời đồn đại thôi" – tôi nói – "Ông có dám chắc là nó vẫn đang hoạt động không. Nếu có, chúng để cho khách hàng giao dịch như thế nào?"

"Chắc chắn đấy anh bạn trẻ ạ" – ông McDevitt nói – "Ngày mai tôi sẽ tự đi tìm hiểu rồi quay lại nói cho cậu biết."

Đúng như vậy. Dường như Teller đang kinh doanh lớn và hắn sẽ vơ vét tất cả những gì có thể. Hôm đó là vào thứ Sáu. Thị trường chứng khoán nóng lên trong suốt cả tuần – anh nên nhớ tôi đang nói về thời điểm hai mươi năm trước – và báo cáo ngân hàng thông báo chắc chắn về số dự trữ thặng dư giảm mạnh. Như vậy thì các nhà kinh doanh lớn càng có cơ hội nhảy vào thị trường chứng khoán và ra sức thu lợi nhuận nhờ những tài khoản yếu của công ty môi giới (weak commission-house accounts). Sẽ có những phản ứng bất thường vào nửa tiếng đồng hồ cuối cùng của phiên giao dịch, nhất là đối với những loại cổ phiếu dân chúng nóng lòng mong đợi nhất. Tất nhiên, khách hàng của Teller cũng rất muốn những loại cổ phiếu như vậy và có thể công ty sẵn sàng để họ đặt bán chúng. Tuyệt vời nhất vẫn là thâu tóm được khách hàng bằng cả hai cách và với mức giá biên một điểm thì việc ấy sẽ dễ như trở bàn tay vậy.

Sáng thứ Bảy hôm đó, tôi tới Hoboken để tìm Teller. Căn phòng lớn dành cho khách hàng như chật cứng với một cái bảng yết giá, mấy tay thư ký, một tay cảnh sát đặc nhiệm trong bộ đồ màu xám và khoảng hai mươi lăm khách hàng.

Tôi bắt chuyện với người quản lý. Anh ta hỏi tôi liệu anh ta có thể giúp được gì cho tôi nhưng tôi chẳng nói gì. Anh ta còn nói cho tôi hay về một anh bạn chiến hữu chỉ dựa vào những con số lẻ cũng có thể kiếm được rất nhiều tiền và còn được thả sức cá cược bằng cả túi tiền của mình và thắng đến hàng nghìn đô-la chỉ trong phút chốc, không như nhiều người chỉ biết chờ đợi một cách vô ích. Anh ta nói bây giờ chơi cổ phiếu trở nên an toàn hơn và khách hàng có thể kiếm được bao nhiêu tiền – anh nên nhớ anh ta là một chuyên gia môi giới chứng khoán chuyên mua và bán cổ phiếu của anh trên sàn giao dịch – và nếu một người chỉ mua bán đơn thuần thì tội gì anh ta phải lấy lòng tất cả mọi người. Hẳn anh ta nghĩ rằng tôi là chủ sở hữu một phòng giao dịch nào đó. Anh ta muốn lấy tiền ra khỏi túi tôi trước khi những kẻ khác xâu xé mất, vì thế anh ta nói rằng tôi phải nhanh chân lên bởi vì vào các ngày thứ Bảy, văn phòng sẽ đóng cửa lúc 12 giờ. Điều này càng thôi thúc tôi dành hết cả buổi chiều còn lại ngày hôm đó cho những gì mình đang theo đuổi. Có thể túi tiền mà tôi mang theo sẽ còn đầy hơn nếu tôi lựa chọn đúng loại cổ phiếu.

Tôi tỏ vẻ không tin nên anh ta lại ra sức thuyết phục tôi. Tôi nhìn lên đồng hồ. Lúc 11 giờ 15 phút tôi nói: "Thôi được" và bắt đầu đưa cho anh ta lệnh bán với rất nhiều cổ phiếu. Số tiền mặt của tôi tăng lên đến hai nghìn đô-la

và anh ta vui vẻ nhận tiền. Anh ta nói chắc tôi đã kiếm được rất nhiều tiền và hy vọng tôi sẽ lui tới thường xuyên.

Tôi kiếm được nhiều tiền cũng là nhờ tôi đã tính toán đúng. Các thương gia đều cố giữ những loại cổ phiếu mà họ cho là ổn định nhất về giá nhưng chắc chắn thế nào giá cũng sẽ xuống. Tôi chỉ kết thúc thương vụ của mình ngay sau khi những vị khách quen kia kết thúc trong năm phút cuối.

Tôi thu về được khoảng 5.100 đô-la. Tôi đem đi gửi ngân hàng.

"Tôi rất vui vì đã được thực hiện giao dịch." – tôi nói với người quản lý và đưa cho anh ta những tấm thẻ của mình.

"Này" – anh ta nói với tôi, "tôi không thể đưa tất cả số thẻ cho anh được. Tôi không ngờ anh lại đặt nhiều đến vậy. Sáng thứ Hai tôi sẽ đưa cho anh, chắc chắn đấy."

Tôi nói: "Được đấy, nhưng hãy cứ đưa tất cả số anh có trong văn phòng này cho tôi trước đã."

"Anh phải để cho tôi tạo điều kiện cho những chiến hữu khác nữa chứ." – anh ta nói: "Tôi sẽ đưa cho anh tất cả chỗ anh yêu cầu, và cả những gì còn lại nữa. Hãy đợi tôi đổi những tấm thẻ khác ra tiền mặt đã." Vì anh ta nói vậy nên tôi đợi cho đến khi anh ta thương lượng với những người thắng cổ phiếu khác. Ồ, tôi thầm nghĩ số tiền của mình chắc đã được an toàn. Teller sẽ không thất hứa với một văn phòng hoạt động kinh doanh tốt như vậy đâu. Nếu gã thất hứa, tôi phải làm gì để lấy được hết tiền gã có đây? Tôi đã có khoản tiền 2.000 đô-la của riêng mình cộng với khoảng 800 đô-la là tất cả số tiền gã có trong cái văn phòng ấy. Tôi nói tôi sẽ quay lại vào sáng thứ Hai. Viên quản lý hứa hẹn rằng sẽ chuẩn bị sẵn tiền để đợi tôi.

Tôi ghé qua Hoboken một lát trước 12 giờ hôm thứ Hai. Tôi thấy một anh bạn đang nói chuyện với người quản lý, tôi đã gặp người này tại văn phòng ở St. Louis vào cái ngày mà Teller xua đuổi tôi quay trở lại văn phòng của Dolan. Tôi đoán ngay ra rằng người quản lý đã gửi điện báo về văn phòng và người ta đã cử người đến để thám thính tình hình. Những kẻ như Teller chẳng tin ai bao giờ.

"Tôi đến lấy thẻ như đã hẹn." – tôi nói với tay quản lý.

"Có phải người này không?" – tên đến từ St. Louis hỏi.

"Đúng" - người quản lý trả lời, và rút ra một tệp những tấm thẻ vàng từ túi sau ra.

"Dừng lại đã" tên kia nói với người quản lý rồi quay sang tôi: "Này Livingston, chẳng phải là tôi đã nói với anh rồi đấy thôi, chúng tôi không muốn anh kinh doanh ở đây"

"Đưa tiền cho tôi trước đã" – tôi nói với người quản lý và anh ta trả cho tôi trên 2.000 đô-la, bốn đồng năm trăm đô-la và ba đồng một nghìn đô-la.

"Các anh đã nói gì ấy nhỉ?" tôi nói với tên đến từ St. Louis.

"Chúng tôi nói rằng chúng tôi không muốn anh mua bán cổ phiếu tại các văn phòng của chúng tôi."

"Vâng", tôi nói, "đó cũng là lý do tại sao tôi đến đây."

"Đừng đến đây nữa. Hãy đi đi." – anh ta nổi cáu với tôi. Tay cảnh sát trong bộ đồ màu xám xuất hiện, vẫn như thường lệ. Gã đến từ St.Louis vẩy tay trước mặt người quản lý và hét tướng lên: "Lẽ ra ông phải biết chứ, đồ ngốc nghếch, ông đã bị gã này xỏ mũi rồi đấy. Gã là Livingston. Ông đã nhận lệnh rồi còn gì."

"Hãy nghe đây." – tôi nói với tay đến từ St. Louis "Đây không phải là ở St. Louis. Anh không có quyền cấm tôi chơi cổ phiếu ở đây, như ông chủ của anh đã làm với cậu bé đến từ Belfast trước đây."

"Cậu ra khỏi văn phòng này ngay! Cậu không được mua bán gì ở đây hết." – hắn hét lên.

"Nếu tôi không được mua bán cổ phiếu ở đây thì không ai khác được làm như vậy." – tôi nói với gã "hãy đi khỏi đây cùng với những thứ hay ho của anh đi"

Rồi gã từ St. Louis đổi giọng ngay lập tức "Hãy nhìn đây cậu bé" – ông ta nói và lên giọng quát nhặng xị "Để chúng tôi được yên. Đừng có vô lý như thế. Cậu biết rồi đấy ngày nào cũng thế này thì làm sao chúng tôi chịu nổi. Ông Teller sẽ nổi khùng lên khi biết cậu chính là người đã làm việc này. Hãy mở lòng từ bi đi, Livingston!"

"Đơn giản thôi, tôi sẽ đi" – tôi hứa.

"Hãy nghe tôi nói lý do nào, được chứ? Vì tình yêu thánh Peter, hãy đi đi. Hãy cho chúng tôi cơ hội khởi nghiệp suôn sẻ. Ở đây chúng tôi vẫn còn lạ lẫm. Được chứ?"

"Từ nay tôi cũng chẳng muốn làm ăn với những người kiêu ngạo như các ông." – tôi nói rồi quay ra và bỏ lại gã ở lại nói chuyện với người quản lý về số tiền một triệu đô-la chỉ trong một phút. Tôi đã kiếm được ít tiền từ văn phòng của họ theo đúng như cách họ đã đối xử với tôi hồi còn ở St. Louis. Tôi không hề nổi nóng và cố gắng quên họ đi. Tôi trở lại văn phòng của ông Fullerton và kể cho McDevitt những gì đã xảy ra. Rồi tôi hỏi anh ta xem anh ta có chịu đến nơi của Teller và bắt đầu mua bán hai mươi đến ba mươi cổ phiếu ở đó, để cho họ quen với anh ta. Sau đó, khi nào tôi thấy có thể quét được một mẻ lớn, tôi sẽ gọi cho anh ta và anh ta sẽ hành động.

Tôi đưa cho McDevitt một nghìn đô-la rồi anh ta tới Hoboken và làm như những gì tôi bảo. Anh ta trở thành một trong những khách hàng thường xuyên của văn phòng đó. Vào một ngày nọ, tôi phát hiện ra giá sắp giảm đột ngột, tôi liền báo cho McDevitt và anh ta bán hết tất cả số cổ phiếu trong giới hạn họ cho phép. Anh ta đã thu về được 2.800 đô-la trong ngày hôm đó. Nhưng sau khi chia chác tiền lãi và trả một số khoản phí, tôi nghi là Mac có bỏ túi một ít tiền cược. Không đầy một tháng sau, Teller phải đóng cửa chi nhánh của mình ở Hoboken. Cảnh sát trở nên bận rộn hơn. Dù sao thì vụ này cũng chẳng thấm tháp gì vì tôi cũng mới chỉ kinh doanh ở đó có hai lần. Chúng tôi đổ xô vào một thị trường cổ phiếu lên giá hỗn loạn vì không phản ứng kịp để loại một số khách hàng ra khỏi cuộc chơi thậm chí với giá biên một điểm, và dĩ nhiên, khách hàng ở đó đều là những người đầu cơ lên giá, họ thắng cuộc rồi lại tiếp tục chơi theo kiểu hình tháp. Những công ty chui vẫn không ngừng hoạt động trên khắp đất nước.

Trò chơi của họ đã thay đổi. Mua bán cổ phiếu trong những công ty chứng khoán chui lỗi thời còn tốt hơn so với đầu cơ cổ phiếu trong văn phòng của một nhà môi giới chứng khoán có tiếng tăm. Nguyên nhân là ở chỗ việc anh tự động kết thúc giao dịch khi giá biên hạ xuống mức thấp nhất chính là loại lệnh ngừng thua lỗ (stop-loss order) tốt nhất. Anh sẽ không sợ bị thua lỗ quá nhiều và cũng không bị buộc phải ra lệnh mua/bán theo kiểu cũ, v.v... Ở New York, những công ty chui như thế này chưa bao giờ đối xử thoải mái đối với khách hàng như ở các nước châu Âu theo như tôi được biết. Ở đây họ thường giới hạn tiền lãi khách hàng có thể thu được từ một loại cổ phiếu nhất định nào đó, ví dụ như đối với bóng bầu dục là 2 điểm. Đường và than đá Tennessee cũng vậy. Dù họ có tăng lên 10 điểm trong vòng mười phút, anh cũng chỉ được phép tăng 2 điểm với mỗi tấm thẻ. Tuy nhiên, họ biết có một

khách hàng đã thu được những khoản lãi lớn và anh ta đã chịu mất một để được mười. Sau đó, có không biết bao nhiêu lần tất cả những công ty này, trong đó có cả những công ty lớn nhất không chịu nhận lệnh mua bán đối với một số loại cổ phiếu nhất định nào đó. Năm 1890, trước ngày bầu cử Tổng thống Mỹ mà McKinley được đánh giá là ứng cử viên sáng giá nhất có thể nắm chắc phần thắng trong tay, không một công ty nào cho phép khách hàng mua cổ phiếu. Tỉ lệ chênh lệch phiếu bầu là ba trên một nghiêng về McKinley. Bằng cách mua cổ phiếu của ngày thứ Hai, anh có thể tăng từ ba lên đến sáu điểm hoặc hơn nữa. Người ta có thể đặt cược cho Bryan, mua cổ phiếu và chắc chắn anh ta sẽ kiếm ra tiền. Nhưng những công ty chứng khoán chui lại không chịu nhận lệnh mua cổ phiếu vào cái ngày hôm đó.

Nếu vì họ chịu nhận lệnh mua của tôi hôm đó thì chắc tôi vẫn còn kinh doanh tại công ty của họ. Và rồi tôi sẽ chẳng bao giờ vỡ vạc ra rằng còn có nhiều việc khác phải làm với trò đầu cơ cổ phiếu hơn là cá cược về những biến động lên xuống không đáng kể của giá cổ phiếu.

Phần. 3

Người ta phải mất rất nhiều thời gian mới có thể rút ra bài học từ những sai lầm của bản thân mình. Mọi thứ đều có hai mặt của nó. Nhưng thị trường chứng khoán lại chỉ có một mặt, không phải là mặt lên giá hay xuống giá mà là mặt phải. Tôi đã phải tốn rất nhiều thời gian mới hiểu ra nguyên tắc đó, còn nhiều hơn cả thời gian dành cho những khâu kỹ thuật trong trò đầu cơ chứng khoán.

Tôi đã nghe kể nhiều về những người có thú vui chứng minh xem mình tính toán chính xác đến mức nào bằng cách mở hàng loạt những thương vụ ảo trên thị trường chứng khoán với những khoản tiền tưởng tượng. Đôi khi những "con ma cá cược" này có thể kiếm về hàng triệu đô-la. Một nhà đầu cơ chứng khoán sẽ chẳng thấy khó khăn gì khi làm việc đó. Cũng giống như câu chuyện kể về một người tiếp tục đương đầu với cuộc chiến mới trong những tháng ngày tiếp theo như thế nào.

Người trợ lý của anh ta hỏi: "Anh có phải là một tay súng cừ không?"

"Ồ", anh ta nói "tôi có thể bắn trúng cổ chai ở cự ly hai mươi bước chân," và tỏ vẻ khiêm tốn.

"Như vậy là rất tốt rồi," tay trợ lý nói với vẻ không có gì là ấn tượng cho lắm, "Nhưng anh có thể bắn trúng cổ chai nếu cái chai ấy đang nhằm một khẩu súng lục vào tim anh không?"

Tôi nghĩ đến số tiền tôi đã kiếm được. Những lần thất bại đã chỉ cho tôi thấy rằng chỉ khi nào tôi đã chắc chắn hoàn toàn, tôi mới được tiến xa hơn. Nhưng nếu tôi không tiến xa hơn, tôi đã chẳng phát triển được. Tôi nói như vậy không có nghĩa là người ta không cần phải hạn chế thiệt hại khi anh ta mắc sai lầm. Anh ta nên như vậy nhưng không nên do dự mà phải biết quyết đoán trước một quyết định nào đó. Trong cả cuộc đời mình, đã có nhiều lần tôi tính không chính xác nhưng sau khi kinh doanh thua lỗ, tôi lại tích luỹ thêm kinh nghiệm cùng với những bài học quý báu về những việc mình không nên làm. Đã vài lần tôi làm ăn sa sút nhưng thất bại với tôi chưa phải đã là tất cả. Tuy nhiên, tôi sẽ không bao giờ lặp lại những sai lầm tương tự. Tôi luôn biết mình còn có những cơ hội khác và sẽ không bao giờ mắc lại sai lầm tương tự đến lần trong đời. Tôi luôn tự tin vào chính mình.

Người ta cần phải tự tin vào chính mình và khả năng đánh giá của mình nếu họ thực sự muốn tồn tại trong một cuộc chơi nào đó. Đó là lý do tại sao tôi

không tin khi người ta khuyên tôi về những mánh lới làm ăn. Nếu vì nghe theo lời khuyên của ông Smith mà tôi mua cổ phiếu thì khi muốn bán chỗ cổ phiếu ấy tôi cũng phải đợi ông ấy khuyên. Giả sử ông Smith qua đời trong một lần đi nghỉ trong khi sắp đến lúc phải bán cổ phiếu đó. Không, tất nhiên là không rồi anh bạn ạ, người ta sẽ không thể kiếm nhiều tiền nhờ nghe theo những gì người khác khuyên bảo đâu. Từ kinh nghiệm mà ra, tôi thấy chỉ có những nhận định của bản thân mới có thể cho tôi những lời khuyên và giúp tôi thu về được những khoản tiền khổng lồ. Tôi phải mất năm năm để biết được rằng chơi theo cách nào mới là thông minh, mới mang lại những khoản tiền lớn khi tôi đã có được những nhận định chính xác.

Tôi đã có những kinh nghiệm thật thú vị nhưng chắc không được nhiều như anh tưởng tượng đâu. Ý tôi là quá trình tôi học cách đầu cơ cổ phiếu về bản chất cũng không có gì là quá kịch tính. Tôi đến các công ty môi giới vài lần nhưng chưa bao giờ tôi thấy hài lòng và tôi thua lỗ cũng như bất cứ ai khác trên phố phố Wall mà thôi. Đầu cơ chứng khoán quả là một công việc khó khăn đòi hỏi anh phải nỗ lực rất nhiều và cần phải đầu cơ liên tục. Nếu không, chẳng bao lâu anh sẽ bị loại khỏi cuộc chơi.

Công việc của tôi rất đơn giản: quan sát xem người khác đầu cơ tích trữ ra sao. Lẽ ra tôi nên hiểu ra điều đó ngay trong những ngày đầu tiên đầu cơ tại văn phòng của ông Fullerton. Nhưng tôi không hề biết rằng trong trò chơi đầu cơ, tôi còn phải học nhiều thứ hơn so với ở những công ty chứng khoán chui kia. Ở những công ty như thế, tôi cứ tưởng mình đang đầu cơ chứng khoán nhưng thực tế mà nói, tôi chỉ đang đấu tranh với những công ty lừa đảo. Cũng trong thời gian đó, khả năng đọc bảng tin ngày càng phát triển đồng thời trí nhớ của tôi cũng có cơ hội tập luyện và trở nên lanh lợi hơn. Đối với tôi, phát triển khả năng phân tích bảng tin và luyện tập trí nhớ đều là những việc không khó. Tôi có được những thành công ban đầu của nhà đầu tư cổ phiếu là nhờ vào hai thứ quý giá đó chứ không phải nhờ vào hiểu biết của mình bởi vì tôi không được học hành bài bản và bắt đầu từ một kẻ không biết gì. Chính trò chơi đã dạy tôi phải chơi như thế nào. Và khi dạy, nó không hề dùng roi vọt.

Tôi nhớ những ngày đầu tiên đặt chân đến New York. Như tôi đã kể, sau khi những công ty chứng khoán chui không chịu cho tôi kinh doanh, tôi lao đi tìm công ty môi giới danh tiếng như thế nào. Một trong những cậu bạn cùng làm với tôi trong những ngày tháng đầu tiên ở công ty chui đang làm việc cho văn phòng Harding Brothers, cũng là một thành viên thuộc sàn giao dịch chứng khoán New York. Tôi đến thành phố này vào một buổi sáng, mở tài khoản ở công ty Harding Brothers và sẵn sàng mua bán cổ phiếu ở đó.

Tôi quên chưa giải thích cho anh rằng công việc kinh doanh ở đó không khác gì những việc tôi đã làm trước kia ở những công ty chứng khoán chui; cũng là cá cược dựa trên những biến động giá cả và người ta cần nắm bắt được những biến động dù nhỏ nhưng chắc chắn của giá cổ phiếu. Chẳng có ai khiến tôi chỉ cho họ thấy những khác biệt cơ bản nhất hay là họ không cho rằng tôi đúng? Nếu có ai đó nói với tôi rằng những tính toán của tôi không chính xác thì tôi sẽ cố gắng chứng minh để khẳng định chắc chắn hơn. Khi tôi tính sai, chỉ có một việc có thể thuyết phục được tôi rằng tôi sai là khi tôi thua lỗ. Khi nào kiếm ra tiền thì khi đó những tính toán của tôi mới chính xác.

Đó là thời kỳ tươi đẹp. Thị trường chứng khoán cũng hoạt động rất tích cực. Vì thế, người ta cũng thấy hứng khởi theo. Tôi trở về nhà. Trước mặt tôi là một cái bảng yết giá cũ kỹ, trên đó là thứ ngôn ngữ mà trước đây tôi học khi còn mười lăm tuổi. Có một cậu bé đang làm những việc y như tôi đã từng làm ở văn phòng môi giới trước đây. Cũng có khách hàng - rất nhiều người già - họ đang quan sát bảng yết giá và đứng gần bảng tin bàn tán về thị trường chứng khoán. Cả một hệ thống giống y hệt hệ thống mà tôi đã từng là một phần trong đó. Vẫn cái không khí ấy kể từ khi tôi kiếm được 3,12 đô-la đầu tiên từ cổ phiếu Burlington. Vẫn là loại bảng tin ấy và cũng tầng lớp thương nhân ấy, vì thế nên trò chơi cũng không có gì thay đổi. Anh nên nhớ lúc đó tôi mới chỉ có 22 tuổi. Tôi cho rằng mình đã hiểu trò chơi này tường tận từ A đến Z. Tại sao lại không kia chứ?

Tôi quan sát bảng yết giá và thấy có cái gì đó có thể sẽ rất có ích cho tôi. Nó đang biến động theo đúng hướng. Tôi mua một trăm phiếu với giá 84 rồi bán ra với giá 85 trong không đầy nửa tiếng sau. Tôi lại quan tâm đến loại khác, lại làm tương tự và thu về khoản lợi ròng là $\frac{3}{4}$ trên mỗi điểm trong chốc lát. Tôi khởi sự như vậy là rất tốt, đúng không?

Bây giờ hãy để ý điều này nhé: trong những ngày đầu tiên là khách hàng của một sàn giao dịch chứng khoán nổi tiếng, chỉ trong hai tiếng đồng hồ, tôi đã mua vào bán ra 1.100 cổ phiếu. Và kết quả cuối cùng của những phiên giao dịch là tôi đã thua lỗ đúng 1.100 đô-la. Như vậy tức là trong những nỗ lực đầu tiên của tôi, gần $\frac{1}{2}$ vốn cổ phiếu của tôi đã không cánh mà bay. Anh nên nhớ rằng trong một vài thương vụ mua bán cổ phiếu, tôi có kiếm ra tiền. Nhưng tôi đã đánh mất gần 1.100 đô-la chỉ trong có một ngày.

Tuy nhiên chuyện này cũng không làm tôi lo lắng vì tôi thấy mình không sai. Những việc tôi làm đều đúng cả đấy chứ. Nếu như chơi ở công ty môi giới chứng khoán Comospolitan thì tôi đã làm tốt hơn rồi. 1.100 đô-la biến mất

đã cho tôi thấy rằng có cái gì đó bất thường ở bảng tin. Nhưng miễn là tôi đúng thì sẽ chẳng có gì phải lo cả. Sự nông nổi ở cái tuổi 22 cũng chưa phải đã là tất cả.

Ít ngày sau tôi tự nhủ: “Mình không thể kinh doanh ở đây theo lối này được. bảng tin không còn giúp ích gì cho tôi được nữa.” Tôi cứ để yên mọi chuyện và chẳng thèm tìm hiểu nguyên do nữa. Tôi gác chuyện đó sang một bên, sống tiếp những chuỗi ngày vui có, buồn có, hay có, dở có cho đến khi tôi lấy lại thăng bằng. Và tôi trở về từ St. Louis với số tiền tôi kiếm được từ những công ty chứng khoán chui ở đó nhờ những cuộc chơi buộc tôi phải luôn luôn biết đấu tranh.

Tôi chơi thận trọng hơn và hiệu quả hơn. Trong hoàn cảnh tốt hơn, cuộc sống của tôi cũng được cải thiện. Lúc đó tôi đã gần hai mươi ba tuổi, anh lưu ý điều đó, một mình tôi trên đất New York với những đồng tiền trong túi do tôi kiếm được dễ dàng và luôn giữ vững một niềm tin rằng mình đang dần dần hiểu ra hoạt động của hệ thống mới.

Tôi được phép giao dịch thực sự trên sàn và hoạt động thận trọng hơn rất nhiều. Nhưng tôi vẫn có thói quen dán mắt vào băng tin. Như vậy tức là tôi vẫn bỏ qua những nguyên tắc chung và chừng nào còn giữ thói quen đó thì chừng ấy tôi vẫn chưa tìm ra được đâu mới thực sự là sai lầm trong lối chơi của mình.

Chúng tôi đổ xô vào thị trường chứng khoán đang bùng nổ năm 1901 và kiếm được rất rất nhiều tiền, ý tôi là nhiều đối với một cậu thanh niên ở tuổi tôi. Anh còn nhớ thời kỳ đó không? Chưa bao giờ nước Mỹ thịnh vượng đến thế. Không chỉ có chúng tôi hối hả liên kết công nghiệp và hợp tác vốn với tất cả số tiền mình có cho đến thời điểm đó mà dân chúng cũng phát cuồng lên vì chứng khoán. Tôi có nghe người ta nói trong thời kỳ hưng thịnh trước đây, phố Wall thường đưa tin về những ngày giao dịch từ 200 đến 5.000 cổ phiếu với những cổ phiếu mệnh giá 25 triệu đô-la được trao tay. Nhưng vào năm 1901, ngày cao điểm trên phố Wall là ngày giao dịch cổ phiếu mệnh giá ba triệu đô-la. Ai ai cũng kiếm ra tiền. Một đoàn các cổ đông thép là những nhà tỉ phú đến thị trấn. Họ quan tâm đến những anh thủy thủ “nghiện”chứng khoán hơn là quan tâm đến tiền. Chưa bao giờ phố Wall lại được tận mắt thấy những tên tuổi lớn đến vậy, John. W. Gates, người nổi tiếng với câu chuyện “cược 1 tỷ đô-la”và những người bạn của ông như John A.Drake, Loyal Smith. Còn lại là tập đoàn Reid-Leeds-Moore đã từng bán cổ phiếu thép và mua phần lớn cổ phiếu của hệ thống Rock Island bằng số tiền lãi thu được cùng với Schwab, Frick, Phipps và tập đoàn Pittsburgh. Khỏi phải nói

ai cũng biết đến những thành tích mà họ đạt được dù cũng đã có lần họ bị thua lỗ vì bị lừa nhưng họ vẫn xứng đáng là những nhà đầu cơ chứng khoán lớn của thời đại. Một người trong số họ có thể mua tất cả số cổ phiếu có trên phố Wall. Keene đã thiết lập nên thị trường chứng khoán cho ngành thép Hoa Kỳ. Trong đó còn có một nhà môi giới đã bán ra 100 nghìn cổ phiếu chỉ trong vài phút.

Đúng là thời kỳ tuyệt vời! Những chiến thắng cũng rất tuyệt! Người ta bán cổ phiếu mà không phải trả thuế và không phải lo về tương lai.

Tất nhiên, một thời gian sau, tôi nghe thấy rất nhiều lời bàn tán xung quanh. Nhưng những nhà đầu tư cổ phiếu kỳ cựu nói rằng trừ họ ra, tất cả mọi người đều đang phát cuồng lên vì chứng khoán. Nhưng trừ họ ra còn lại tất cả mọi người đều đang kiếm ra tiền. Và tất nhiên, tôi biết giá cổ phiếu dù tăng đâu cũng có giới hạn của nó, người ta có hối hả đi mua cổ phiếu bất kể nó là cổ phiếu gì (bất cứ cái gì, từ lóng: A.T.O - Any Old Thing) đến mức nào thì rồi cũng có lúc mọi thứ lại trở lại bình thường. Còn tôi, bao giờ tôi cũng chọn mua loại xuống giá nhất. Nhưng lần nào tôi bán ra cũng bị thua lỗ, đấy là tôi còn hành động rất mau lẹ, nếu không có lẽ tôi còn mất nhiều tiền hơn cũng nên. Tôi tìm mua loại cổ phiếu xuống giá nhưng lối chơi của tôi vẫn an toàn - tức là tôi vẫn có thể kiếm ra tiền khi tôi giao dịch theo hình thức bán trước mua bù sau. Vậy là, tôi đã không thu được nhiều lợi nhuận từ cơn bùng nổ thị trường chứng khoán, chắc là không như anh nghĩ khi anh biết tôi kinh doanh lớn như thế nào từ khi còn là một cậu bé.

Có một loại cổ phiếu mà tôi chưa bao giờ để ý là Northern Pacific. Khả năng phân tích bảng tin của tôi lần này đã phát huy tác dụng. Tôi nghĩ rằng giá của hầu hết các loại cổ phiếu sẽ ổn định sau khi được mua vào, nhưng giá cổ phiếu Little Nipper hình như vẫn tăng. Chúng ta đều biết rằng cả hai loại cổ phiếu phổ thông và cổ phiếu ưu đãi hiện đang nằm trong tầm ngắm của nhóm liên kết Kuhn-Leob-Harriman. Tôi đã đợi mua một nghìn cổ phiếu Northern Pacific loại phổ thông và sẽ mua hoặc bán nó theo lối chơi riêng của tôi mà không cần lời khuyên của bất cứ ai trong văn phòng. Khi giá tăng đến khoảng 110, tôi sẽ có ba mươi điểm lãi, thế nên tôi chớp lấy cơ hội này. Tôi đã có được số tiền gần 50 nghìn đô-la nhờ môi giới, số tiền lớn nhất tôi tích luỹ được được từ trước đến nay. Như vậy đối với một người đã mất đến những xu cuối cùng trong những phiên giao dịch tại chính văn phòng này cũng đã là tốt lắm rồi.

Anh nhớ không, tập đoàn Harriman đã thông báo cho Morgan và Hill biết rằng họ định sẽ tham gia nhóm liên kết Burlington-Great Northern-Northern

Pacific rồi trước hết người của Morgan sẽ chỉ dẫn cho Keene mua 50 nghìn cổ phiếu của N.P nhằm thâu tóm tài sản của họ. Tôi còn nghe nói rằng Keene đã yêu cầu Robert Bacon ra lệnh mua 150 nghìn cổ phiếu và các ngân hàng đã chấp nhận. Sau tất cả mọi chuyện, Keene gửi những nhà môi giới chứng khoán của mình đến nhóm thành viên N.P rồi anh ta mua một trăm nghìn cổ phiếu. Tôi cho rằng sau đó sẽ có lệnh mua bổ sung 50 nghìn cổ phiếu và vụ đầu cơ đó sẽ trở nên nổi tiếng. Sau khi thị trường này đóng cửa vào tháng 5 năm 1901, cả thế giới đều biết rằng trận chiến giữa những tên tuổi lớn về lĩnh vực tài chính sắp bắt đầu. Trước đó, trên khắp cả nước, chưa bao giờ xảy ra xung đột giữa hai tập đoàn vốn tư bản lớn này. Nhưng đến thời điểm này, Harriman và Morgan trở thành hai tập đoàn đối lập, một tập đoàn như không gì có thể chống lại được đối đầu với tập đoàn còn lại cũng rất khó lay chuyển.

Vào sáng ngày 9 tháng 5, tôi đến đó với gần 50 nghìn đô-la tiền mặt và không có một cổ phiếu nào trong tay. Như tôi nói với anh rồi đấy, tôi chỉ tìm mua loại cổ phiếu xuống giá nhất trong vài ngày và đây là cơ hội cuối cùng của tôi. Tôi biết sắp có một đợt giảm giá khủng khiếp và người ta sẽ thỏa thuận về giá cổ phiếu. Những người chọn mua cổ phiếu thỏa thuận về giá sẽ thu được những khoản lợi nhuận lớn. Tôi cũng không thể nhờ Sherlock Holmes điều tra ra chính xác lợi nhuận sẽ là bao nhiêu được. Chúng ta sẽ có cơ hội tìm hiểu xem làm thế nào họ có thể kiếm ra nhiều tiền một cách chắc chắn như vậy.

Mọi việc diễn ra đúng như những gì tôi đã dự đoán được. Tôi như chết điếng đi khi mất đến những đồng xu cuối cùng dính túi và bị loại ra khỏi cuộc chơi chỉ vì một một điều bất thường nào đó xảy ra. Nếu như không có những điều bất ngờ xảy ra thì sẽ không bao giờ có sự khác biệt giữa người này với người khác thì cuộc sống sẽ chẳng còn gì là thú vị nữa. Trò chơi cũng giống như phép tính cộng trừ vậy. Nó có thể khiến ta thấy mình như những người làm sổ sách vất vả khó nhọc. Việc anh phải dự đoán sẽ giúp anh phát huy được năng lực của bộ óc. Hãy cứ thử ngẫm lại xem những gì anh đã dự đoán, anh sẽ hiểu những gì tôi nói.

Thị trường chứng khoán nóng lên y như tôi đã dự đoán. Nhiều phiên giao dịch diễn ra và chưa bao giờ giá cả lại biến động đến vậy. Tôi đặt rất nhiều lệnh bán. Tôi như chết ngất đi được khi người ta báo giá bởi vì chúng giảm khủng khiếp. Những nhà môi giới của tôi vào cuộc. Họ tỏ ra rất chuyên nghiệp và tỉnh táo nhưng giá đã giảm những hai mươi điểm trước khi họ khớp lệnh bán của tôi. Bảng tin báo tin chậm hơn cả tiến độ của thị trường, tin báo cáo cũng chậm hơn do quá tải vì quá nhiều người đổ xô vào thị

trường. Khi tôi phát hiện bảng tin báo giá cổ phiếu tôi nắm giữ có giá 100 và người ta mua cổ phiếu của tôi với giá 80, thấp hơn 30 đến 40 điểm so với phiên giao dịch đêm hôm trước, tôi phát hiện ra rằng tôi đã bán số cổ phiếu hiếm ở mức giá có thể biến chúng thành cổ phiếu mua thỏa thuận mà trước đó tôi định mua. Thị trường không thể nào giảm mãi được. Vì vậy tôi quyết định giữ lại số cổ phiếu hiếm của mình và đợi.

Khi nhân viên sàn nhận lệnh bán mà tôi đặt, những nhà môi giới của tôi mua số cổ phiếu đó với giá phổ biến trên sàn giao dịch chứ không phải giá do tôi yêu cầu. Tính trung bình thì họ trả cao hơn mười lăm điểm so với những gì tôi dự tính. Bị thua đến 35 điểm chỉ trong có một ngày quả là ngoài sức chịu đựng của con người.

Bảng tin đã khiến tôi khốn đốn chỉ vì nó báo tin quá chậm so với diễn biến thị trường. Lâu nay tôi luôn coi bảng tin như người bạn nhỏ tốt nhất mà tôi có bởi lẽ tôi cá cược thế nào cũng đều nghe theo những gì nó mách bảo. Nhưng lần này chính nó lại gây khó dễ cho tôi. Thất bại lần này không khác gì so với những lần thất bại trước. Rõ ràng là chỉ đọc và phân tích bảng tin thôi mà không quan tâm đến việc khớp giá của những nhà môi giới thì chưa đủ. Tôi tự hỏi tại sao trước đây mình không chịu xem xét kỹ càng nguyên nhân và tìm ra giải pháp cho vấn đề này nhỉ.

Tôi chẳng những đã không xem xét vấn đề ấy kỹ càng mà còn làm nhiều việc tệ hơn. Ấy là tôi vẫn tiếp tục kinh doanh, mua vào rồi lại bán ra mà không hề quan tâm đến việc những nhà môi giới của tôi khớp lệnh ra sao. Anh thấy đấy, tôi không thể kinh doanh trong một giới hạn nào cả. Tôi phải chớp lấy mọi cơ hội trên thị trường. Đó chính là điều mà tôi lấy làm mục tiêu chiến đấu, nhưng tôi không chiến đấu với giá cổ phiếu mà chiến đấu với thị trường. Khi tôi nghĩ mình nên bán cổ phiếu, tôi sẽ bán. Khi tôi nghĩ giá cổ phiếu sẽ tăng, tôi sẽ mua. Sự trung thành của tôi với nguyên tắc chung về đầu cơ tích trữ đó đã cứu tôi bao phen. Phải mua bán cổ phiếu trong giới hạn nào đó về giá ở những công ty chứng khoán chui giúp cho tôi có được một phương pháp kinh doanh riêng, và sẽ là thiếu hiệu quả nếu tôi áp dụng phương pháp cũ đó để kinh doanh tại một công ty môi giới chứng khoán nổi tiếng. Tôi chưa bao giờ hiểu được thế nào là đầu cơ tích trữ nhưng tôi vẫn có thể tiếp tục cá cược khi vốn kinh nghiệm còn ít ỏi của tôi cho thấy có thể ăn chắc được.

Mỗi khi tôi cố gắng hạn chế mức giá biên nhằm giảm thiểu những yếu tố bất lợi cho phiên giao dịch của mình trên sàn, nhất là khi bảng tin làm việc chậm hơn tiến độ thị trường, tôi dễ dàng nhận ra rằng thị trường chứng khoán

muốn từ chối tôi. Việc này diễn ra liên tục khiến tôi phải dừng các thương vụ của mình lại. Tôi cũng không biết mình mất bao nhiêu năm mới hiểu ra điều đó và chấm dứt trò cá cược về những lần yết giá tiếp theo, trò chơi mà trong đó, việc chính tôi làm chỉ là đoán xem sẽ xảy ra những sự kiện lớn nào trong thị trường chứng khoán.

Sau lần xui xẻo hôm mùng 9 tháng 5, tôi cố thử dùng biện pháp khác, tuy đã có thay đổi so với phương pháp cũ nhưng vẫn còn nhiều thiếu sót chưa hạn chế được. Giá như trong vài lần kinh doanh trước, tôi không kiếm được tiền thì có lẽ tôi đã trở nên nhanh nhạy hơn với diễn biến thị trường rồi. Nhưng tôi vẫn kiếm được tiền, đủ để tôi có thể sống tốt. Tôi thích có bạn và thích sống một cuộc sống vui vẻ. Mùa hè năm đó, tôi chuyển đến sống ở bờ biển Jersey, như hàng trăm bậc vương giả trên phố Wall vẫn làm. Nhưng số tiền kiếm được từ những lần thắng cổ phiếu không đủ để tôi bù lỗ và trang trải những chi phí sinh hoạt.

Tôi không khăng khăng kinh doanh theo lối chơi cũ của mình nữa. Chỉ đơn giản là vì tôi đã đầu hàng trước vấn đề của mình và tất nhiên tôi chẳng còn dám hy vọng mình có thể giải quyết được vấn đề đó nữa. Tôi nói nhiều về những thất bại như vậy để anh thấy được tôi đã phải vượt qua khó khăn như thế nào trước khi tôi đến được một nơi kiếm tiền đích thực. Khẩu súng lục cũ kỹ của tôi cũng không thể giúp tôi bắn những phát súng kỳ diệu và liên hồi để chiến đấu với trò chơi lớn này.

Đầu mùa thu năm đó, trắng tay và gần như kiệt sức, tôi thấy mình không còn sức chiến đấu. Vì thế, tôi quyết định rời khỏi New York và tìm kiếm cơ hội ở nơi khác. Tôi kinh doanh cổ phiếu từ khi mười bốn tuổi. Khi mười lăm tuổi, tôi đã kiếm được một nghìn đô-la đầu tiên và có 10 nghìn đô-la đầu tiên khi còn chưa đầy 21 tuổi. Có hơn một lần tôi thua lỗ 10 nghìn đô-la. Ở New York tôi kiếm về rồi lại đánh mất đi hàng nghìn đô-la. Tôi đã từng có trong tay 50 nghìn đô-la và chỉ hai ngày sau chúng đội nón ra đi. Tôi không kinh doanh nghề nào khác ngoài nghề này, cũng chẳng biết đến trò nào khác ngoài trò đầu cơ cổ phiếu. Sau vài năm tôi lại trở về điểm xuất phát ban đầu. Không, thực ra là tệ hơn lúc ban đầu vì tôi bắt đầu có những thói quen và lối sống luôn cần có nhiều tiền, mặc dù những thứ ấy chưa khiến tôi phiền lòng bằng những sai lầm mà tôi liên tiếp mắc phải.

Phần. 4

Vâng, tôi trở về nhà. Nhưng khi về đến nhà, tôi lại nhận ra mình có một nhiệm vụ lớn lao trong đời: phải kiếm được một ít vốn liếng để quay trở lại New York. New York là nơi duy nhất mà tôi có thể làm ăn lớn được. Một ngày nào đó, mọi thứ sẽ lại ổn và tôi rất cần một nơi như vậy. Khi một người biết anh ta đúng, anh ta sẽ muốn đón nhận tất cả những gì sắp xảy đến với mình, những gì anh ta sẽ nhận được nhờ vào sự đúng đắn đó.

Nhưng tất nhiên là tôi không hy vọng quá nhiều, tôi cố tìm cách kinh doanh ở những công ty chứng khoán chui. Có ít công ty như vậy hơn so với trước đây và một số công ty là do những người tôi không quen biết điều hành. Người nào còn nhớ tôi là chắc hẳn sẽ không cho tôi có cơ hội mà trình bày tôi quay lại với tư cách là một nhà kinh doanh. Nhưng tôi có thể nói với họ sự thật là tôi làm ăn thua lỗ ở New York mặc dù trước đây khi còn ở nhà tôi có thể kiếm được bao nhiêu, và rằng thực ra tôi cũng không hiểu biết nhiều như tôi tưởng, và rằng chẳng có lý do gì để họ không cho tôi làm ăn với họ, một thương vụ tốt. Nhưng tôi biết họ sẽ không cho tôi cơ hội. Còn những công ty mới lại không đáng tin cho lắm. Những ông chủ của những công ty mới sẽ nghĩ rằng nếu quý ông thực sự tin vào khả năng dự đoán chính xác của mình thì 20 cổ phiếu sẽ là số lượng lớn dành cho ông ta.

Tôi rất cần tiền trong khi đó những công ty lớn hơn đang kiếm về rất nhiều tiền từ khách quen của họ. Tôi nhờ một người bạn chuyên đến mua bán cổ phiếu tại một công ty. Còn tôi chỉ tạt qua để nghe ngóng tình hình. Tôi lại cố gắng dụ dỗ tay thư ký thu lệnh chấp nhận cho tôi đặt lệnh cỡ nhỏ dù chỉ là 15 cổ phiếu. Tất nhiên anh ta nói không được. Tôi lại nhờ đến bạn tôi để khi nào mua vào hay bán ra loại cổ phiếu nào, tôi sẽ nói với anh ấy và anh ấy sẽ thực hiện theo những gì tôi đã nói. Thế nhưng như thế chẳng ăn thua. Rồi văn phòng công ty đó bắt đầu khó chịu với việc đặt lệnh của bạn tôi. Cuối cùng, một ngày nọ, khi chúng tôi cố gắng bán một trăm cổ phiếu loại St. Paul thì họ từ chối.

Sau đó, chúng tôi mới biết có một vị khách hàng đã bắt gặp chúng tôi nói chuyện với nhau ngoài đường và cùng đi vào văn phòng. Vị khách hàng này mách với văn phòng. Khi bạn tôi gặng tay thư ký thu lệnh để bán 100 cổ phiếu St. Paul, tay thư ký nói:

"Chúng tôi sẽ không nhận lệnh bán cổ phiếu St. Paul nào của anh hết."

"Tại sao? Có chuyện gì vậy Joe?" bạn tôi hỏi.

"Chẳng có gì hết. Chỉ có vậy thôi." Joe trả lời.

"Có chỗ tiền này mà không tốt à? Hãy nhìn kỹ xem. Tất cả ở kia kìa." Và bạn tôi quay về phía một trăm đô-la - mười đồng mười đô-la, một trăm đô-la của tôi. Bạn tôi cố tình tỏ vẻ phẫn nộ còn tôi giả bộ làm ngơ như không liên quan dính líu gì đến vụ này nhưng hầu hết những khách hàng khác đều đã tiến lại gần phía chúng tôi, cũng giống như mỗi lần khách hàng có chuyện to tiếng hoặc cãi vã với khách hàng. Họ chỉ xem diễn biến câu chuyện để thỏa mãn trí tò mò.

Thư ký Joe, trợ lý giám đốc bước ra. Anh ta đi về phía bạn tôi, nhìn bạn tôi và rồi nhìn tôi.

"Thật nực cười!", thư ký Joe chậm rãi nói – "Thật nực cười đấy, anh không tự làm được một cái trò trống gì ở đây nếu anh bạn Livingston của anh không đến. Anh chỉ ngồi đó mà nhìn chăm chăm cái bảng yết giá trong hàng tiếng đồng hồ. Chẳng bao giờ anh lên tiếng. Nhưng khi nào bạn anh đến thì bất ngờ làm sao, anh lại trở nên bận rộn hẳn. Có lẽ anh làm như vậy là vì anh nhưng đừng có làm cái trò đấy ở đây và tại cái văn phòng này thêm nữa. Chúng tôi không muốn Livingston nhúng tay vào."

Tôi không mua thêm được một ít cổ phiếu nào nữa. Nhưng số tiền tôi đã kiếm được nhiều hơn đến vài trăm so với số tôi đã tiêu và tôi băn khoăn tự hỏi mình nên sử dụng chúng như thế nào khi càng ngày nhu cầu trở lại New York của tôi càng bức xúc hơn bao giờ hết. Tôi có linh cảm lần sau mình sẽ làm tốt hơn. Có lần tôi bình tĩnh nghĩ lại những lần chơi ngớ ngẩn của mình. Người ta sẽ nhìn nhận tổng thể vấn đề rõ ràng hơn khi biết nhìn xa trông rộng hơn. Vấn đề tức thời lúc đó là phải tạo ra một nguồn vốn mới.

Một ngày nọ, tôi lên tiền sảnh một khách sạn và trò chuyện với một vài người bạn quen biết là những nhà đầu tư khá ổn định. Mọi người đều bàn tán về tình hình thị trường chứng khoán. Tôi phát hiện ra rằng tất thảy họ không ai tham gia chơi cổ phiếu mà lại phải phụ thuộc vào khâu khớp giá do các nhà môi giới tiến hành như tôi, nhất là khi giao dịch trên thị trường đó.

Một người bạn hỏi tôi cụ thể về những nhà môi giới mà tôi nói đến là những người như thế nào.

Tôi nói: "Họ là những người giỏi nhất trên sàn giao dịch" và anh bạn hỏi tôi cụ thể hơn nữa. Tôi có thể biết trước rằng anh ta sẽ chẳng tin là tôi đã từng mở kinh doanh tại những sàn giao dịch hạng nhất.

Nhưng tôi vẫn nói "Ý tôi là bất kỳ thành viên nào của sàn giao dịch chứng khoán New York cũng có thể làm nhân viên môi giới. Không phải là do họ không thẳng thắn hay họ bất cẩn, nhưng khi một khách hàng đưa lệnh cho họ để mua cổ phiếu tại sàn, chỉ sau khi nhận được báo cáo từ phía môi giới thì anh ta mới biết giá cổ phiếu là bao nhiêu. Có nhiều khả năng điểm sẽ tăng hoặc giảm một đến hai điểm hơn là biến động lên hoặc xuống 10 hoặc 15 điểm. Nhưng những nhà đầu tư không phải là khách quen của sàn giao dịch chỉ có thể nắm bắt những cổ phiếu có động thái tăng hoặc giảm nhẹ do khâu khớp giá. Chỉ cần những công ty chứng khoán chui chịu để khách hàng kinh doanh lớn, tôi sẽ kinh doanh ở đó vào bất kể ngày nào trong tuần."

Trước đấy, tôi chưa bao giờ gặp người bạn vừa nói chuyện với mình. Tên anh ta là Roberts. Anh này tỏ ra rất dễ gần. Anh ta đi cạnh tôi và hỏi xem liệu tôi đã bao giờ giao dịch cổ phiếu ở sàn giao dịch nào khác chưa và tôi nói chưa. Anh ta nói có biết một vài văn phòng là thành viên của sàn giao dịch chứng khoán Cotton, sàn giao dịch Produce và một số sàn giao dịch chứng khoán khác nhỏ hơn. Những công ty này rất thận trọng và đặc biệt chú ý đến khâu khớp giá. Anh ta cho hay rằng họ có mối quan hệ mật thiết với những văn phòng lớn nhỏ tại sàn giao dịch chứng khoán New York; họ có những chiến lược riêng và có thể đảm bảo cho việc giao dịch hàng trăm hay hàng nghìn cổ phiếu mỗi tháng và kiếm được khoản lợi nhuận lớn hơn rất nhiều so với một khách hàng nào đó có thể kiếm được.

Anh ta nói "Thực ra những văn phòng này tự ý cung cấp cổ phiếu cho những khách hàng nhỏ. Họ có những cách đối đãi đặc biệt đối với những khách hàng đến từ bên ngoài thị trấn. Họ chỉ đặc biệt quan tâm đến những lệnh mua hoặc bán mười cổ phiếu giống như đối với lệnh mua hoặc bán mười nghìn cổ phiếu vậy. Họ rất chuyên nghiệp và trung thực."

"Đúng thế. Nhưng nếu họ trả sàn giao dịch chứng khoán New York tiền hoa hồng thì thế nào?"

"Họ bắt buộc phải trả tiền hoa hồng, nhưng anh biết rồi đấy…"anh ta quay sang tôi.

"Đúng. Nhưng có một việc một công ty thuộc sàn giao dịch chứng khoán New York sẽ không bao giờ làm là chia tiền hoa hồng. Những người quản lý thà chấp nhận thành viên của mình phạm tội, ví dụ như gây hỏa hoạn hoặc theo chế độ đa thê còn hơn là để họ kinh doanh với người ngoài chỉ để kiếm những khoản lợi nhuận còn thấp hơn so với số tiền hoa hồng có được. Dù họ có hay không vi phạm quy định này đi chăng nữa thì sự tồn tại và phát triển

của sàn giao dịch chứng khoán New York cũng sẽ chịu ảnh hưởng lớn." Tôi đoán là anh ta thế nào cũng nhận ra tôi đã từng nói chuyện với những người ở sàn giao dịch chứng khoán New York bởi lẽ anh ta nói: "Anh nghe này! Bao giờ cũng vậy, nếu một trong những công ty này vi phạm luật, họ sẽ bị đình chỉ hoạt động trong một năm, đúng không? Và có rất nhiều cách để kiểm soát nên họ cũng không thể làm càn."

Khi nhìn mặt tôi chắc nghĩ tôi không tin nên anh ta nói tiếp: "Hơn nữa dù là hoạt động theo hình thức kinh doanh gì thì chúng ta – ý tôi là những công ty khá "rắn" này - vẫn phải trả thêm một khoản khác ngoài số tiền hoa hồng định kỳ ra, họ không hề hài lòng với việc đó. Họ chỉ trả khoản thêm kia trong một số tình huống bất ngờ hoặc chỉ khi tài khoản của công ty trong tình trạng bán hoạt động, nếu không họ sẽ không bao giờ trả thêm. Họ kinh doanh đâu phải chỉ vì bản thân họ."

Trước đó tôi có nghe nói anh ta đang lôi kéo một số chuyên gia môi giới lừa đảo.

"Anh có biết văn phòng nào kiểu đó có thể tin cậy được không?" – tôi hỏi.

"Tôi có biết công ty môi giới lớn nhất nước Mỹ" – anh ta trả lời – "tôi đã từng kinh doanh ở đấy. Họ có chi nhánh ở bảy mươi tám thành phố ở Mỹ và Canada. Họ có quy mô lớn lắm. Họ sẽ không thể hoạt động tốt nếu không nghiêm túc tuân thủ luật lệ đó, đúng không?"

"Tất nhiên rồi." – tôi đồng ý – "Có phải họ cũng mua bán cổ phiếu của các mặt hàng như ở sàn giao dịch chứng khoán New York không?"

"Tất nhiên, ở tất cả các sàn giao dịch chứng khoán khắp nước Mỹ và bất kỳ sàn giao dịch nào khác ở Châu Âu cũng đều như vậy. Họ kinh doanh cổ phiếu lúa mỳ, vải cốt tông, các mặt hàng thực phẩm và bất cứ thứ gì anh muốn. Họ có thông tín viên ở khắp mọi nơi và gửi thành viên đến khắp các sàn giao dịch chứng khoán, hoạt động công khai hoặc bí mật."

Tôi biết nhưng tôi nghĩ cứ để cho anh ta nói tiếp.

"Vâng" – tôi nói: "Nhưng điều đó cũng không thể phủ nhận được một thực tế là luôn phải có một nhân viên khớp lệnh. Không ai có thể nói chắc được tương lai thị trường chứng khoán sẽ ra sao và giá cổ phiếu do bảng tin báo cáo sát với giá thực tế trên sàn giao dịch chứng khoán đến mức nào. Ở đây trước khi một khách hàng được báo giá và cầm trong tay lệnh mua hay bán cổ phiếu và thông tin được gửi điện báo đến New York, người ta đã bỏ qua

một khoảnh khắc đáng giá. Có lẽ tốt hơn hết là tôi nên trở lại New York và rồi lại thua lỗ ở một công ty nổi tiếng nào đó."

"Tôi không biết thua lỗ sẽ như thế nào, khách hàng của tôi không quen như vậy. Họ thường kiếm ra tiền. Chúng tôi rất quan tâm đến điều đó."

"Khách hàng của các anh là thế nào?"

"Ồ, tôi rất quan tâm đến công ty này đấy, và nếu tôi có thể mở kinh doanh theo cách của họ thì tôi sẽ làm bởi vì họ đối xử với tôi rất công bằng còn tôi thì lại kiếm về rất nhiều tiền nhờ họ. Nếu anh muốn, tôi sẽ giới thiệu anh với giám đốc."

"Tên công ty đó là gì?" – Tôi hỏi anh ta.

Anh ta nói cho tôi tên công ty. Hoá ra tôi đã nghe nói đến công ty này từ lâu. Họ đăng quảng cáo trên khắp các mặt báo nhằm kêu gọi mọi người chú ý đến những khoản lợi nhuận lớn mà khách hàng của họ kiếm được. Những khách hàng này luôn theo dõi sát sao thông tin nội bộ về những loại cổ phiếu lên sàn. Đó chính là đặc điểm khác biệt của công ty này. Họ không phải là công ty chứng khoán chui nhưng lại là công ty lừa đảo. Người ta cho rằng họ là những nhà môi giới chuyên nhận và khớp lệnh nhưng bằng hình thức cải trang tinh vi, họ thuyết phục cả thế giới rằng họ là những nhà môi giới bình thường và hoạt động hợp pháp. Họ là một trong những tàn dư của hình thức công ty chứng khoán chui ở Mỹ.

Họ chính là hình mẫu của của hàng tá những chuyên gia môi giới đang hoạt động trên thị trường chứng khoán nước Mỹ năm đó. Những quy tắc và phương pháp cũng chẳng có gì khác biệt mặc dù họ sử một số thiết bị đặc biệt để dụ dỗ cho dân chúng thích một loại cổ phiếu nào đó. Một vài chi tiết nhỏ cũng đã thay đổi vì mọi người đã biết rõ những trò lừa đảo trước đây.

Theo như kế hoạch mách nước mà họ vạch ra nhằm thúc đẩy cạnh tranh giữa khách hàng với nhau, họ gửi đi những lời mách nước bán hoặc mua một loại cổ phiếu, phát đi hàng trăm bức điện tín khuyên người ta nhanh chóng mua cổ phiếu đó, đồng thời, hàng trăm bức điện tín khác lại khuyên người ta bán cổ phiếu cùng loại. Công ty này cũng sẽ mua một nghìn cổ phiếu cùng loại thông qua một công ty giao dịch chứng khoán có tiếng và nhận báo cáo thường xuyên về loại cổ phiếu mà họ đã mua. Đây chính là điều khiến Thomas sinh nghi nhưng khi anh nói đến quá trình khớp lệnh mua hay bán cổ phiếu, người ta lại quy cho anh là khiếm nhã.

Họ cũng thành lập các nguồn vốn tự góp tự ý sử dụng tại văn phòng của mình và coi đó như là một việc làm tạo điều kiện thuận lợi cho khách hàng. Trên giấy tờ mà nói, họ cho phép khách hàng buôn bán bằng tiền của mình và ký danh bằng tên của mình còn khách hàng tưởng rằng như vậy đã là tối ưu nhất. Họ tăng giá một loại cổ phiếu nào đó, cho đăng trên các báo để lôi kéo khách hàng rồi thực hiện theo đúng cơ chế kiểu như những công ty chứng khoán chui đã làm. Họ sẽ loại hàng trăm khách hàng đặt mức giá biên quá thấp ra khỏi cuộc chơi. Bất chấp khách hàng là ai, phụ nữ, giáo viên hay người già, ai họ cũng coi là những quân bài tốt nhất mà mình có.

"Tôi đã có nhiều kinh nghiệm đau đớn với các chuyên gia môi giới lắm rồi." – tôi nói với anh bạn kia – "tôi sẽ suy nghĩ kỹ hơn." Và tôi bỏ đi khiến anh ta chẳng còn nói chuyện với tôi được nữa.

Tôi đã hỏi chuyện về công ty này. Khó khăn với tôi lúc ấy là phải tìm được ai đó đã từng thắng ở văn phòng này nhưng rồi tôi cũng làm được. Mọi thứ sau đó dường như đều ổn thoả, và tôi phát hiện ra rằng dù trò chơi có không như ý muốn, họ cũng sẽ không bỏ cuộc. Tất nhiên, cuối cùng họ cũng tìm đến những chuyên gia môi giới. Đã có lần người ta liên tục nghe đồn về chuyện các công ty chứng khoán chui lỗi thời phá sản, cũng giống như hoạt động của một vài ngân hàng khi xuất hiện một ngân hàng khác phát triển vượt trội hơn hẳn. Khách hàng của những ngân hàng làm ăn thua kém hơn sẽ hoang mang và rút tiền ra khỏi những ngân hàng đó.

Tôi chưa nghe thấy có chuyện gì nghiêm trọng ở công ty của anh bạn kia chỉ trừ một điều: không phải lúc nào họ cũng trung thực. Họ chuyên vơ vét tiền của những kẻ dễ bị lừa nhưng muốn phất nhanh. Nhưng trên giấy tờ, họ luôn hỏi ý kiến trước khi lấy tiền của khách hàng.

Một nhà đầu cơ kể cho tôi nghe chuyện ông ta đã tận mắt chứng kiến: trong một ngày, sáu trăm bức điện tín được tung ra để khuyên khách hàng nên mua một loại cổ phiếu nào đó và ngay lập tức sáu trăm bức điện tín đến tay những khách hàng khác để thúc giục họ bán cổ phiếu cùng loại.

"Vâng, tôi biết đó là trò lừa đảo." – tôi nói với nhà đầu cơ đang nói chuyện với mình.

"Đúng" – anh ta nói – "Nhưng ngày hôm sau họ sẽ lại gửi điện tín đến cùng những khách hàng đó và khuyên họ hãy bỏ qua loại cổ phiếu ngày hôm qua để chuyển sang mua hoặc bán loại khác. Tôi hỏi một anh bạn dày dạn kinh nghiệm hơn làm tại văn phòng đó rằng 'Tại sao các anh phải làm như vậy?

Phần đầu tôi hiểu rồi. Nếu nghe theo những bức điện tín thì một số khách hàng sẽ kiếm ra tiền trong chốc lát nhưng cuối cùng thế nào họ cũng thua. Nhưng gửi điện tín như vậy thì khác nào các anh giết họ. Mục đích của các anh là gì vậy?"

"Ồ" anh bạn tôi nói "cho dù khách hàng mua cổ phiếu ở đâu, mua khi nào hay như thế nào thì cuối cùng họ cũng sẽ thua. Khi họ mất tiền, tôi sẽ mất khách. Tôi có thể kiếm được bao nhiêu tiền từ những khách hàng như vậy? Rồi tôi sẽ lại thu hoạch những mùa vụ mới.'

Tôi phải thẳng thắn mà thừa nhận rằng tôi không thèm quan tâm đến vấn đề đạo đức kinh doanh của công ty này. Tôi đã nói cho anh nghe rằng tôi cảm thấy thế nào khi công ty Teller chọc tức tôi. Nhưng với công ty này, tôi không hề có cảm giác như vậy. Có thể về bản chất, họ không phải là những kẻ lừa đảo hoặc cũng có thể họ không xấu xa đến mức như vậy, mọi chuyện chẳng qua là do người ta tô vẽ lên. Tôi cũng không định làm ăn với họ, nghe theo những lời mách nước của họ hay tin vào những lời dối trá của họ. Mối quan tâm duy nhất của tôi bây giờ là gom vốn và quay trở lại New York để lại được giao dịch cổ phiếu công bằng tại một văn phòng nào đó. Ở đó, anh sẽ không phải lo rằng cảnh sát sẽ săm soi nguồn vốn góp chung của anh như ở những công ty chứng khoán chui, cũng không sợ phải ngồi nhìn người ta kiểm soát và nắm giữ số tiền của anh để rồi nếu may ra thì một năm rưỡi sau, anh sẽ được nhận tám xu trên một đô-la tiền lãi.

Dù gì thì tôi cũng quyết định tìm hiểu xem công ty này sẽ được lợi gì nhờ những kẻ mà chúng ta gọi là những nhà môi giới chứng khoán hợp pháp. Tôi không có nhiều tiền để đặt giá biên. Trong khi đó, những công ty này thoáng hơn rất nhiều trong vấn đề này, cũng bởi vậy mà vài trăm đô-la ít ỏi có thể sẽ sinh lợi rất nhiều trong văn phòng của họ.

Tôi đến văn phòng của họ và nói chuyện riêng với người quản lý. Khi anh ta phát hiện ra tôi là một nhà đầu tư dày dặn kinh nghiệm có tài khoản tại các công ty thuộc sàn giao dịch chứng khoán New York và đã thua tất cả số tiền mang theo khi đến New York, anh ta thôi không hứa hẹn với tôi về số tiền tôi sẽ kiếm được nếu để anh ta đầu tư nữa. Anh ta cho rằng tôi chính là một nhà môi giới lão luyện, một kẻ chuyên theo dõi băng điện tín và chơi không biết mỏi, thắng thua cũng là chuyện thường nhật, một nhà cung cấp những chuyên gia môi giới với mức thu nhập ổn định. Liệu họ có thể khớp lệnh của anh không hay họ chỉ từ tốn lừa anh để anh trả tiền môi giới cho họ?

Tôi nói với người quản lý rằng tôi đang tìm kiếm văn phòng nào thực hiện

khớp lệnh nghiêm túc bởi vì tôi thường xuyên giao dịch trên thị trường chứng khoán và tôi không muốn nhận những bản báo giá chênh lệch những một nửa điểm đến một điểm so với giá báo từ băng điện tín.

Anh ta nói hết lẽ với tôi bằng cả lòng thịnh tình rằng tôi sẽ thấy những gì họ làm là đúng. Họ muốn tôi kinh doanh ở đó vì họ muốn cho tôi thấy môi giới cấp cao là gì. Họ nói họ thuê được những chuyên gia môi giới giỏi nhất trong ngành kinh doanh cổ phiếu. Thực ra, họ chỉ nổi tiếng vì cách họ thực hiện khâu khớp giá mà thôi. Nếu giá trên bảng tin và giá trong báo cáo do môi giới đưa ra khác nhau thì chẳng qua cũng là vì họ muốn tốt cho khách hàng mặc dù họ không dám đảm bảo chắc chắn về điều ấy. Nếu tôi mở một tài khoản tại văn phòng của họ, tôi có thể mua hoặc bán ở mức giá theo bảng tin và họ vẫn rất tự tin về đội ngũ nhân viên môi giới của mình.

Về bản chất, điều đó có nghĩa là tôi vẫn có thể giao dịch ở văn phòng của họ với những kế hoạch và mục đích như trước đây tôi đã làm ở những công ty chứng khoán chui - tức là họ để cho tôi tham gia giao dịch trong lần yết giá tiếp theo. Tôi không muốn tỏ ra quá lo lắng, vì vậy tôi lắc đầu và nói với anh ta rằng tôi đoán mình sẽ không mở tài khoản ngay trong ngày hôm đó nhưng sau, tôi sẽ cho anh ta biết lý do. Anh ta ra sức thúc giục tôi mở tài khoản ngay lập tức vì đây chính là nơi cho tôi kiếm tiền.

Thực chất có một điều mà ngay bản thân họ cũng biết quá rõ: thị trường chuyển biến hết sức chậm chạp. Giá chỉ tăng hoặc giảm nhẹ vì mục đích của họ là thu hút khách hàng rồi loại họ ra khỏi cuộc chơi khi giá của những loại cổ phiếu họ mua theo những lời mách nước giảm hoặc tăng mạnh. Tôi cũng khó lòng mà bỏ cuộc được.

Tôi cho anh ta biết tên và địa chỉ của mình. Cũng trong ngày hôm đó, tôi bắt đầu nhận được những bức điện tín và thư khuyên mua cổ phiếu này, cổ phiếu nọ. Trong thư điện tín, họ nói rằng họ biết có một nguồn vốn góp chung nội bộ đang hoạt động và cần tăng thêm năm điểm.

Tôi tất bật đi lại và tìm mọi thông tin liên quan đến những văn phòng môi giới kiểu như vậy. Nếu tôi muốn chắc thắng mà không bị họ kiểm soát thì cách duy nhất để tôi kiếm tiền chính là mua bán tại những công ty chứng khoán chui ở gần đây.

Khi tôi tìm được ba công ty mà mình có thể mở tài khoản, tôi chọn lấy một văn phòng và cho người chuyển những bức điện báo trực tiếp đến ba công ty trên.

Tôi kinh doanh hết sức khiêm tốn, tránh để họ không thấy hoang mang ngay từ lúc đầu. Tôi cũng đã thu về ít tiền sau bao nhiêu đắn đo cân nhắc. Và chẳng bao lâu sau, họ nói với tôi họ thực sự mong đợi những khách hàng đã nhận được những bức điện báo trực tiếp từ các văn phòng của họ sẽ kinh doanh thực sự. Họ không muốn khách hàng kinh doanh quá dè dặt. Họ tính tôi càng đầu tư nhiều thì khả năng thua lỗ càng cao; và tôi bị loại ra khỏi cuộc chơi sớm bao nhiêu thì họ sẽ thắng lớn bấy nhiêu. Nếu xem xét kỹ, anh sẽ thấy rằng những người chỉ giao dịch với quy mô trung bình và những nhà đầu tư bình thường sẽ chẳng tồn tại được lâu, đó là lý thuyết về tài chính, nghe cũng có vẻ hợp lý đấy chứ? Khách hàng nào kinh doanh yếu kém sẽ khó lòng mà phát triển được, họ sẽ thường xuyên than vãn và tìm cách luồn cúi gây khó khăn cho chính ngành kinh doanh này.

Tôi cũng thiết lập mối quan hệ với một công ty trong vùng. Họ đánh một bức điện báo đến thông tín viên của sàn giao dịch chứng khoán New York. Tôi nhờ người ta lắp đặt một bảng tin giá cổ phiếu và bắt đầu mua bán theo cách của riêng mình. Như tôi đã nói, công việc kinh doanh ở đó rất giống với ở những công ty chứng khoán chui, chỉ có điều diễn biến chậm chạp hơn chút ít.

Đây là trò chơi mà tôi có thể tham gia được, và tôi đã vào cuộc. Tôi chẳng bao giờ chờ giá giảm đến mức mà tại đó, khả năng thắng của tôi là 100%. Trái lại, hết tuần này sang tuần khác, tôi chiến thắng nhờ những cân nhắc kỹ càng. Tôi lại có thể sống cuộc sống khá sung túc nhưng lúc nào cũng phải thực hiện chính sách tiết kiệm sao cho vốn liếng của mình càng ngày càng tăng để có thể trở lại phố Wall. Tôi gửi hai bức điện báo đến hai công ty môi giới nữa, nâng tổng số lên thành năm công ty và tất nhiên đều là những chỗ làm ăn tốt của tôi.

Đã có nhiều lần kế hoạch của tôi đổ bể và giá cổ phiếu biến động không theo đúng quy luật của nó mà hoàn toàn trái ngược với những gì đã diễn ra trước đó. Dù sao thì tất cả những thứ đó vẫn chưa khiến tôi gục ngã dù có những lần tôi buộc phải đặt rất ít. Mối quan hệ của tôi với những công ty môi giới rất tốt. Không phải lúc nào tài khoản và điểm số của họ cũng tạo điều kiện thuận lợi cho tôi, thậm chí những chênh lệch giá nhiều khi còn phản lại tôi. Chẳng bao giờ có sự trùng hợp ngẫu nhiên nào cả. Nhưng tôi đã chiến đấu cho chính mình và luôn tìm thấy lối thoát trong phút chót. Họ luôn hy vọng sẽ lấy lại được những gì tôi đã lấy đi của họ. Tôi cho rằng họ coi số tiền tôi kiếm được chỉ là những khoản tiền mà họ cho tôi vay tạm.

Thực ra họ chơi không đẹp. Họ kinh doanh là để vơ vét tiền bằng những cạm

bẫy hoặc trò lừa đảo và không bao giờ tự bằng lòng với những gì mà văn phòng công ty của họ đã có. Anh nên gọi ngành kinh doanh kiểu này là một ngành phi pháp bởi mặc dù người ta vẫn nghĩ rằng hoạt động của nó là hợp pháp vì trong đó, những kẻ mê cổ phiếu luôn luôn mất tiền khi họ “đánh bạc” bằng cổ phiếu – nói cách khác, họ chưa bao giờ đầu cơ thực sự. Những người trong cuộc không bao giờ hiểu được như vậy và họ vẫn cứ tiếp tục lao vào cuộc chơi.

Đã có vài lần họ gây khó dễ cho tôi với những trò lừa đảo cũ rích. Họ thắng tôi hai lần vì tôi không tính toán cẩn thận. Họ chỉ làm được điều đó khi tôi không kiếm được nhiều tiền như thường lệ. Tôi nói rằng họ chơi không đẹp nhưng họ luôn chối cãi và kết cục là, tôi lại tiếp tục quay lại mua bán ở chỗ họ như thường. Thực ra cái hay của việc kinh doanh cổ phiếu với những trò lừa đảo là ở chỗ người ta sẽ tha thứ cho anh nếu anh phát hiện ra sơ hở của họ, miễn là anh vẫn tiếp tục làm ăn với họ. Và theo họ thì như vậy đã là ổn lắm rồi. Họ sẵn sàng gặp anh trong hiệp đấu khác. Đúng là những tâm hồn cao thượng!

Tôi không thể kiếm đủ vốn để quay trở lại New York với tốc độ như thế này được, tất cả cũng chỉ vì những trò lừa đảo của những văn phòng môi giới này. Thế nên tôi quyết định phải dạy cho họ một bài học. Tôi chọn mua một số loại cổ phiếu mà người ta đổ xô vào đầu cơ trong thời gian trước và bây giờ đã trở thành loại ế ẩm. Tôi mua thật nhiều. Nếu tôi chọn loại cổ phiếu chưa bao giờ “sốt” như vậy thì thế nào họ cũng sinh nghi. Tôi trao lệnh mua của mình cho năm nhà môi giới. Khi họ đã nhận lệnh mua của tôi và số cổ phiếu đó đang chờ đến lần yết giá tiếp theo, thông qua văn phòng giao dịch chứng khoán nơi tôi đang mua bán ở đó, tôi gửi lệnh bán một trăm cổ phiếu loại đặc biệt. Tôi thúc người ta làm việc nhanh hơn. Ồ, anh hãy cứ tưởng tượng mà xem chuyện gì sẽ xảy ra khi đưa lên sàn lệnh bán một loại cổ phiếu hầu như không ai giao dịch văn phòng công ty môi giới với rất nhiều mối liên hệ với bên ngoài thị trấn lại muốn bán gấp. Một số người sẽ mua loại cổ phiếu giá rẻ. Nhưng giá giao dịch được in trên bảng tin mới chính là giá mà tôi sẽ trả cho năm lệnh mua của mình. Tôi kiên nhẫn đợi bốn trăm cổ phiếu loại đó xuống giá. Văn phòng môi giới hỏi tôi có nghe được thông tin gì ở đâu không, tôi nói tôi có người mách nước. Trước khi đóng cửa phiên giao dịch, nhanh như chớp, tôi gửi một lệnh mua đến một văn phòng có tiếng để mua lại một trăm cổ phiếu đó, dù gì thì tôi không muốn thua lỗ và tôi cũng chẳng quan tâm họ đã trả bao nhiêu. Bởi vậy, họ nhanh chóng gửi điện tín đến New York và lệnh mua một trăm cổ phiếu đó đẩy giá của chúng tăng nhanh chóng. Tất nhiên là tôi cũng gửi lệnh bán năm trăm cổ phiếu kia. Mọi việc diễn ra đúng như những gì tôi mong đợi.

Tuy nhiên, vẫn không có gì biến chuyển nên tôi còn làm như vậy với họ trong vài lần nữa. Tôi không dám trừng phạt họ đến mức như họ đáng bị phạt, hiếm khi lên đến hơn một hay hai điểm trên một trăm cổ phiếu. Nhưng cũng nhờ vậy mà chỗ vốn liếng của tôi tiết kiệm để trở lại phố Wall cũng đã tăng lên đáng kể. Thỉnh thoảng tôi thay đổi lối chơi của mình bằng cách bán một số loại cổ phiếu hiếm nhưng tôi cũng không làm gì quá đáng hơn như vậy. Tôi lấy làm hài lòng vì mỗi lần trừng phạt họ, tôi thu về đến sáu trăm hay tám trăm đô-la.

Mọi việc tiến triển vẫn rất tốt thậm chí giá cổ phiếu còn tăng nhanh hơn nhiều so với mức tăng mười điểm mà tôi dự tính. Tôi không mong đợi điều này cho lắm. Nó xảy ra khiến cho số cổ phiếu mà tôi đưa cho mỗi nhà môi giới đã tăng lên hai trăm chứ không còn là một trăm như thường lệ nữa mặc dù cả bốn văn phòng, chỉ có một trăm cổ phiếu. Như vậy cũng đã quá đủ với họ rồi. Họ cay cú về chuyện này và bắt đầu nghi ngờ về những bức điện tín. Đó là nguyên nhân tôi phải đến gặp người quản lý, chính là người đàn ông đã sốt sắng khuyên tôi mở tài khoản và tôi xin anh ta lượng thứ vì tôi đã "nắn gân" anh ta khi anh ta định chơi xấu tôi. Anh ta đã cao giọng, mà lẽ ra ở địa vị của anh ta người ta không nên lớn tiếng như vậy.

"Đây chỉ là thị trường giả đối với loại cổ phiếu đó. Và chúng tôi sẽ không trả anh lấy một xu m. nào đâu đấy." – anh ta chửi thề.

"Một khi anh đã chấp nhận đơn mua của tôi thì đây không phải là thị trường giả nữa. Anh đã lôi kéo tôi, đúng chưa, vậy thì giờ anh phải để tôi ra. Anh không thể lừa gạt như vậy được, phải không?"

"Tôi có thể đấy". Anh ta thét lên. "Tôi có thể chứng minh là có ai khác nữa nhúng tay vào chuyện này."

"Ai nhúng tay vào chuyện này?" – tôi hỏi.

"Một số người bạn của anh là cái chắc." – anh ta nói.

Nhưng tôi nói với anh ta: "Anh thừa biết là tôi chỉ chơi có một mình còn gì. Tất cả mọi người trong cái thị trấn này đều biết. Thậm chí họ biết như vậy kể từ khi tôi bắt đầu chơi cổ phiếu kia. Bây giờ tôi muốn khuyên anh một điều chân thành thế này: anh nên gửi lại tôi số tiền đó. Tôi không muốn xảy ra bất hoà. Hãy cứ làm những gì tôi nói đi."

"Tôi không trả. Đó chỉ là trò gian lận". Anh ta vẫn thét lên.

Tôi đã chán ngấy việc nói chuyện với anh ta vì vậy tôi nói: “Anh hãy trả tiền cho tôi ngay tại đây và ngay bây giờ.”

Anh ta còn làm ầm lên một lúc nữa và còn trắng trợn buộc tội tôi là con bạc lừa đảo nhưng cuối cùng thì anh ta vẫn phải giao số tiền đó cho tôi. Những người khác trong văn phòng cũng không làm ầm lên như vậy. Ở một văn phòng nọ, vị quản lý đã biết được lối chơi cổ phiếu ít giao dịch nên khi nhận lệnh mua của tôi, anh ta mua cổ phiếu đó, trước là để cho tôi sau là nhờ vậy mà anh ta cũng kiếm được ít tiền. Những người như anh ta không ngại bị khách hàng kiện tụng tôi lừa đảo vì thường thì họ có thể tự bảo vệ được mình trước pháp luật. Nhưng họ sợ tôi sẽ tịch thu tài sản của họ vì họ không có những khoản dự trữ trong ngân hàng để phòng bị cho tình huống nguy hiểm này. Người ta nói họ làm ăn bất chính thì điều đó cũng không ảnh hưởng gì đến họ nhưng sẽ nguy hiểm chết người nếu họ bị mang tiếng xấu là chạy nợ. Với khách hàng, mất tiền ở công ty môi giới không phải là chuyện hiếm thấy. Nhưng đối với một khách hàng là một nhà đầu cơ chứng khoán, làm ra tiền mà không nhận được số tiền đó thì quả là chưa có gì tồi tệ bằng.

Tôi đã nhận được số tiền của mình từ tất cả những thương vụ đó nhưng quãng thời gian tôi phải đối đầu với những trò lừa đảo đã kết thúc sau lần tăng giá mười điểm đó. Bây giờ, họ cũng phải trông chừng những trò lừa mà trước đây chính họ đã dùng để che mắt những khách hàng có ít tiền. Tôi trở lại kinh doanh như bình thường nhưng thị trường chứng khoán lại diễn biến không khớp với hệ thống của tôi, tức là tôi vẫn bị hạn chế số lượng lệnh mua hoặc bán cổ phiếu. Bởi vậy tôi không thể kiếm được những khoản lãi lớn.

Tôi đã kinh doanh như thế trong suốt một năm và đã dùng mọi cách có thể để kiếm tiền tại những văn phòng môi giới chứng khoán kia. Tôi đã sống rất thoải mái. Tôi mua một chiếc ô tô và tiêu pha không có giới hạn. Tôi phải gom vốn nhưng tôi vẫn phải sống. Nếu vị thế trên thị trường của tôi thuận lợi, tôi phải cố gắng chi tiêu ít hơn số tiền mình làm ra để còn tiết kiệm được chút gì đó. Nếu những tính toán của tôi sai, tôi sẽ không thể kiếm lời, và như vậy có nghĩa là tôi sẽ không được tiêu pha gì. Như tôi đã nói, tôi cũng đã tiết kiệm được kha khá và ở năm văn phòng môi giới chứng khoán này cũng chẳng còn nhiều tiền cho tôi kiếm chác nữa. Bởi vậy, tôi quyết định trở về New York.

Tôi sắm xe riêng và mời một người bạn cũng là một nhà kinh doanh cùng tôi trở lại New York. Anh ấy đồng ý và chúng tôi lên đường. Chúng tôi dừng xe ở New Haven để ăn tối. Tại khách sạn, tôi gặp một người bạn làm ăn cũ. Anh ta kể cho tôi biết bao nhiêu là chuyện trong đó tôi nhớ anh ta đã nói

rằng có một công ty có bảng tin trong thị trấn đang làm ăn khá phát đạt.

Tôi rời khỏi khách sạn để tiếp tục đến New York, nhưng tôi ghé qua khu phố có công ty chứng khoán chui kia xem tình hình bên ngoài thế nào. Tôi đã thấy nó và không thể không dừng lại để xem những gì đang diễn ra bên trong. Phòng giao dịch không lộng lẫy cho lắm, nhưng tôi đã thấy ở đằng kia một cái bảng đen cũ kỹ, cơ số những khách hàng và trò chơi đang diễn ra.

Người quản lý là một người đàn ông đứng tuổi trông như thể trước đây ông ta đã từng theo nghề diễn viên hoặc nghề diễn giả. Nhìn ông rất ấn tượng. Ông ta nói chào buổi sáng như thể đã mười năm nay, ông ta đi khám phá vẻ đẹp của buổi sáng bằng cái máy tính của mình và như thể ông ta coi anh như một món quà tặng của khám phá đó, một món quà tặng của bầu trời, của mặt trời và của những tệp tiền trong ngân hàng vậy. Ông ta nhìn thấy chúng tôi đang lại gần trên một chiếc ô tô dáng rất thể thao. Chắc vì cái vẻ ngoài trẻ trung và non nớt của hai chúng tôi – nhưng tất nhiên tôi không cho rằng lúc đó nhìn mình như mới hai mươi – ông ta đã kết luận chắc chắn rằng chúng tôi đến từ xứ Yale. Tôi cũng không giải thích rằng không phải như vậy. Ông ta chẳng cho chúng tôi lấy một cơ hội được nói mà bắt đầu diễn thuyết. Ông rất vui khi gặp chúng tôi. Liệu chúng tôi có làm ăn gì ở đây được không nhỉ? Chúng tôi nhận ra trong buổi sáng ngày hôm đó, thị trường chứng khoán đang có chiều hướng giảm. Như vậy, thực tế mà nói, ở tuổi sinh viên đại học như chúng tôi mà muốn đầu tư vào thị trường này thì nhất định phải được chu cấp nhiều thêm tiền tiêu, mà từ thuở bình minh của lịch sử loài người đến bây giờ, sinh viên đại học có đủ tiền tiêu bao giờ. Nhưng chính tại đây trong giờ phút này, một khoản đầu tư nhỏ ban đầu có thể sẽ giúp chúng tôi thu được đến hàng nghìn đô-la tiền lãi do những lợi ích mà bảng tin mang lại. Kiếm được nhiều tiền hơn những khoản chi tiêu của bất cứ ai khác chính là mục đích của cả thị trường chứng khoán.

Tôi cho rằng chắc sẽ đáng tiếc lắm nếu không làm theo những gì mà người đàn ông tốt bụng ở công ty chứng khoán chui kia rất muốn chúng tôi làm theo. Bởi vậy tôi nói với ông rằng tôi sẽ làm theo những gì ông bảo chỉ vì tôi cũng đã nghe nhiều người kể rằng họ kiếm được rất nhiều tiền trên thị trường chứng khoán.

Tôi bắt đầu mua bán cổ phiếu, rất dè dặt và tăng quy mô mỗi khi thắng. Bạn tôi làm theo.

Tôi ở lại qua đêm tại New Haven, đến sáng hôm sau đã thấy mình đang ở trong văn phòng của một công ty mến khách lúc mười giờ kém năm. Vị diễn

giả kia rất vui khi gặp lại chúng tôi, chắc ông nghĩ rằng hôm nay sẽ đến lượt mình. Nhưng tôi chỉ kiếm có vài đô-la của 1500 cổ phiếu trong ngày hôm đó. Đến sáng hôm sau nữa, khi chúng tôi đến gặp "vị diễn giả vĩ đại" và đưa cho ông ta lệnh bán năm trăm cổ phiếu công ty đường, ông chần chừ một lát nhưng cuối cùng cũng lẳng lặng chấp nhận. Cổ phiếu đó giảm hơn một điểm, tôi đưa thẻ cho ông. Chính xác là tôi thu về được năm trăm đô-la lợi nhuận cùng với năm trăm đô-la tiền đặt giá biên của tôi. Ông lấy hai mươi đồng năm mươi đô-la từ ngăn tủ ra, tần ngần đếm đi đếm lại ba lần rồi lại đếm lại trước mặt tôi. Trông như thể tay ông đang đổ mồ hôi nhễ nhại, hình như đếm tiền lúc ấy là một cực hình với ông thì phải. Nhưng cuối cùng, ông cũng trả cho tôi. Ông khoanh tay, hơi mắm môi, chỉ một lát rồi thôi và nhìn chằm chằm lên chớp cửa ngay phía sau tôi.

Tôi nói tôi muốn mua thêm hai trăm cổ phiếu thép nữa nhưng không thấy ông có động tĩnh gì. Ông không nghe thấy tôi nói thì phải. Tôi nhắc lại nguyện vọng của mình, chỉ thay đổi hai trăm thành ba trăm cổ phiếu thép. Ông quay sang tôi. Tôi đợi câu trả lời... một bài diễn thuyết nữa chăng. Nhưng tất cả những gì ông có thể làm lúc đó là nhìn tôi. Rồi ông mắm môi, nuốt nước bọt như thể ông sắp tấn công những tên quan tham đã ăn hối lộ của phe đối lập trong suốt mười lăm năm cai trị vậy.

Cuối cùng ông vẩy tay về phía những đồng tiền có mặt sau màu vàng trong tay tôi và nói rằng: "Hãy đem những thứ bauble này đi" ("baule" theo tiếng địa phương nghĩa là tiền)

"Đem cái gì đi cơ ạ?" – tôi hỏi. Tôi hoàn toàn không hiểu ông đang nói đến cái gì.

"Các cậu định đi đâu, hai anh chàng sinh viên?" – ông nói, vẫn với cái vẻ đầy ấn tượng.

"New York." – tôi nói.

"Hay đấy" – ông nói và gật đầu phải đến hai mươi lần – "Cực kỳ là hay. Các cậu sẽ đi khỏi đây ngay bây giờ, hay đấy, bởi vì tôi đã biết được hai điều, hai điều, hai anh chàng sinh viên ạ! Tôi biết các cậu không phải là ai và các cậu là ai. Đúng, đúng, đúng rồi!"

"Thật vậy à, thưa ông?" – tôi nói rất lịch sự.

"Phải. Cả hai cậu." – Ông dừng lại một lát rồi im lặng đến đáng sợ và bắt đầu cằn nhằn: "Cả hai cậu đều là những con cá mập to nhất nước Mỹ, đúng

không? Ừ…! Chắc các cậu mới vào nghề! Ừ…!"

Chúng tôi bỏ đi mặc ông độc thoại. Có thể ông chẳng thèm bận tâm đến số tiền. Sẽ chẳng có con bạc chuyên nghiệp nào lại như vậy. Đó là tất cả những gì có thể diễn ra trong một trò chơi và rồi may mắn sẽ lại đến. Ông thấy mình trở thành kẻ ngốc trước chúng tôi và lòng tự tôn ít nhiều cũng bị động chạm. Tôi đã cố gắng tìm hiểu xem đâu là vấn đề trong hệ thống của mình, nguyên nhân gây ra những thất bại của tôi trong quãng thời gian ở văn phòng A. R. Fullerton và Co là gì. Tôi đã kiếm được mười nghìn đô-la đầu tiên khi tôi hai mươi tuổi, và sau đó tôi để mất số tiền ấy. Nhưng tôi biết tôi đã mất tiền như thế nào và vì sao – đó là vì lúc nào tôi cũng kinh doanh mà không quan tâm đến mùa vụ của nó, vì tôi vẫn cứ lao đầu vào đánh bạc ngay cả khi tôi không thể chơi theo hệ thống của mình, cả một hệ thống những tính toán mà tôi có được là nhờ dày công nghiên cứu và thử nghiệm. Tôi mong mình luôn chiến thắng nhưng ngược lại, tôi lại không nhận thức được rằng mình phải thắng theo một cách nào đó. Khi tôi mới hai mươi hai, vốn liếng của tôi đã lên đến năm mươi nghìn đô-la, và tôi đánh mất số tiền đó vào ngày mồng chín tháng năm. Nhưng tôi biết chính xác vì sao tôi thua và thua như thế nào. Đó là vì bảng tin báo giá chậm hơn so với diễn biến thị trường và những bứt phá trong động thái giá cổ phiếu chưa từng có trong cái ngày tồi tệ ấy. Nhưng anh có biết tại sao tôi lại thua lỗ sau khi trở về từ St. Louis - chính là sau cái ngày khủng khiếp mồng chín tháng năm đó không? Tôi đã có cơ sở lý luận, chúng sẽ là những phương thuốc cứu chữa cho những sai lầm mà tôi đã mắc phải và tôi nghĩ tôi đã tìm ra chúng ngay trong những cuộc chơi của mình. Nhưng tôi còn cần phải có thực tế. Tôi thấy sẽ chẳng có gì có thể sánh với việc mất tất cả những gì anh có trên thế giới này để được những bài học quý giá về những gì mình không nên làm. Và khi anh biết được anh nên tránh những gì có thể khiến anh thất bại, anh sẽ bắt đầu biết được mình nên làm gì để chiến thắng. Anh có hiểu ý tôi không? Anh sẽ bắt đầu biết được điều đó.

Phần. 5

Tôi nghi ngờ rằng những kẻ săn tìm thông tin trên bảng tin hay người ta thường gọi là những con sâu của bảng tin đã quá sai lầm do tính chuyên môn hoá của chính họ. Điều đó có nghĩa là họ sẽ phải trả một cái giá rất đắt cho những sự cứng nhắc của mình. Suy cho cùng trò chơi đầu cơ không hoàn toàn phụ thuộc vào những phép tính toán học hay các quy tắc đã định sẵn, cho dù những nguyên lý đó có thể vững chắc đến thế nào. Ngay trong quá trình đọc bảng thông báo của tôi vẫn cần có một cái gì đó nhiều hơn là số học thuần tuý. Có một yếu tố tôi thường gọi là cách ứng xử của một cổ phiếu, có thể giúp bạn thấy được liệu mọi việc có diễn ra đúng theo những sự tiên đoán được rút ra từ những quan sát của bạn hay không. Nếu một cổ phiếu nào đó thể hiện không giống những điều bạn đã dự đoán thì bạn không nên giao dịch nó nữa, nguyên nhân là nếu bạn không thể nói chính xác bạn đã sai lầm điều gì thì bạn không thể tiên đoán xu hướng của nó. Không có sự hội chẩn thì bạn không thể đưa ra sự chẩn đoán. Không có sự chẩn đoán, bạn không thể có lợi nhuận.

Từ cách đây rất lâu người ta đã nghiên cứu cách ứng xử của một cổ phiếu và những động thái của nó đã xảy ra trong quá khứ. Khi tôi tới New York lần đầu tiên, tại văn phòng công ty môi giới có một người Pháp thường xuyên trình bày những biểu đồ của ông ta. Ban đầu tôi nghĩ rằng anh ta cũng chỉ là một dạng nhân viên làm công ăn lương bình thường tại công ty đó vì họ rất đôn hậu, tốt bụng. Nhưng sau đó, tôi phát hiện ra rằng anh ta là một trong những người có khả năng thuyết phục ấn tượng nhất. Ông ta nói rằng điều duy nhất không thể nói dối đơn giản vì nó không thể nói dối đó là chính là toán học. Thông qua các biểu đồ của mình, ông ta có thể đưa ra những dự đoán về các động thái của thị trường. Ngoài ra, ông ta còn có thể phân tích những động thái đó, chẳng hạn, chỉ ra tại sao Keene đã thành công trong thương vụ đầu cơ giá tăng rất nổi tiếng tại Atchison và tại sao sau đó ông lại thất bại trong vụ của tổ hợp đầu cơ Southern Pacific. Đôi khi cũng có những nhà đầu cơ chuyên nghiệp đã thực hiện thử theo hệ thống của người Pháp đó – và sau đó lại quay trở lại với phương pháp năm ăn năm thua của mình. Tôi nghe người Pháp đó nói rằng, chính Keene cũng thừa nhận rằng phương pháp biểu đồ là chính xác 100%. Tuy nhiên ông cũng cho rằng phương pháp nảy quá chậm khi sử dụng cho những mục đích thực dụng trong một thị trường năng động.

Sau đó cũng đã có một cơ quan lưu giữ những động thái lên xuống hàng ngày của giá cả. Tuy nhiên, điều đó chỉ cung cấp một cái nhìn rất khái quát

về những biến động của một cổ phiếu nào đó trong hàng nhiều tháng liền. Thông qua cách so sánh những đồ thị riêng biệt với đồ thị của thị trường chung và kết hợp với những nguyên tắc nhất định, khách hàng hoàn toàn có thể dự đoán được loại cổ phiếu mà họ đã mua vào theo một nguồn tin nội bộ nào đó có thể tăng lên hay không. Họ sử dụng các biểu đồ với tư cách một nguồn bổ sung cho các thông tin nội bộ. Ngày nay tại rất nhiều các công ty môi giới, bạn đều có thể tìm thấy những biểu đồ như vậy. Những biểu đồ đó là sản phẩm của các chuyên gia thống kê và nó không chỉ thể hiện về cổ phiếu mà còn về nhiều loại hàng hoá khác.

"Tôi có thể nói rằng một biểu đồ sẽ giúp ích rất nhiều cho ai có thể đọc được nó hay tốt nhất là có thể "tiêu hoá" được những gì anh ta đã đọc được từ nó. Tuy nhiên, một người đọc biểu đồ thông thường có thể sẽ bị ám ảnh bởi quan niệm cho rằng, việc đầu cơ cổ phiếu chỉ bao gồm những điểm cực đại, cực tiểu trên biểu đồ hay những động thái trên thị trường sơ cấp và thứ cấp. Và nếu anh ta để lòng tin của mình đi quá những giới hạn logic của nó, thì rất có thể anh ta sẽ không tránh khỏi sự phá sản. Trước đây, một nhà đầu cơ rất lành nghề, là cựu cộng sự của một công ty môi giới nổi tiếng trên thị trường chứng khoán New York đồng thời là một nhà toán học được đào tạo chuyên môn đã tốt nghiệp tại một trường đại học công nghệ nổi tiếng, ông ta phân tích các biểu đồ dựa trên những nghiên cứu rất kỹ lưỡng và tỉ mỉ về những động thái của giá cả trên nhiều thị trường khác nhau – cổ phiếu, trái phiếu, ngũ cốc, bông, tiền tệ … Năm này qua năm khác, ông ta nghiên cứu những mối tương quan, những động thái thay đổi theo mùa, nói chung là tất cả mọi thứ liên quan tới giá cả. Và tất cả những việc ông ta làm thực sự đều hướng tới việc sử dụng một phương pháp mang tính khoa học cao. Người ta nói rằng, ông ta đã kiếm được khá thường xuyên cho tới khi chiến tranh thế giới nổ ra khiến tất cả các nhà giao dịch gần như phá sản. Tôi cũng nghe nói rằng, ông ta và những người ủng hộ đã mất hàng triệu đô-la trước khi ngừng giao dịch. Tuy nhiên, ngay cả một cuộc thế chiến cũng không thể khiến một thị trường không tăng giá khi các điều kiện tạo tâm lý tăng giá đã xuất hiện, hay giúp thị trường không giảm giá khi tâm lý giảm giá xuất hiện. Và tất cả những điều người ta cần làm để kiếm lợi nhuận chính là đánh giá được các điều kiện đó.

Tôi không muốn nói lan man như vậy nhưng tôi không thể không nghĩ tới những ngày đầu tôi tới New York. Có những điều hiện nay tôi đã hiểu nhưng trước kia thì không, và tôi thường nghĩ đến những sai lầm bắt nguồn từ sự ngây thơ của mình vì đó cũng là những sai lầm mà các nhà đầu cơ vẫn mắc phải từ năm sang tới năm khác.

Sau khi tôi quay trở lại New York nhằm thử sức với thị trường lần thứ ba tại một công ty môi giới chứng khoán, tôi đã nỗ lực giao dịch rất nhiều. Tôi không hy vọng có thể làm được như tại các cửa hàng buôn bán cổ phiếu chui nhưng tôi cho rằng sau một thời gian tô sẽ tiến bộ hơn và có thể giao dịch những khoản cổ phiếu lớn hơn. Đến bây giờ, tôi có thể nhận ra sai lầm của mình. Đó chính là không phân biệt được sự khác nhau sống còn giữa đánh bạc cổ phiếu và đầu cơ cổ phiếu. Tuy nhiên nhờ vào bảy năm kinh nghiệm đọc bảng thông báo cũng như những phẩm chất tự nhiên trong giao dịch cổ phiếu, nên tuy tôi chưa kiếm được nhiều thu nhập nhưng những cổ phiếu đó vẫn có tủ suất lợi tức rất cao những khoản cổ phiếu của tôi tuy không mang lại một lượng lợi nhuận lớn nhưng cũng có một tỷ suất lợi nhuận lớn. Vẫn như trước đây, tôi có khi thắng khi thua nhưng nói chung là thắng nhiều hơn thua. Càng kiếm được nhiều tôi càng tiêu tiền nhiều hơn. Đó cũng là tâm lý chung của rất nhiều người. Không nhất thiết chỉ là của những người kiếm tiền một cách nhanh chóng mà đó là một tâm lý chung của con người trừ những kẻ nô lệ của việc tích trữ tiền bạc. Cũng có những người như lão già Russell Sage khốn khổ, người sở hữu cả hai bản năng kiếm tiền và tích trữ tiền một cách xuất sắc và tất nhiên những người như vậy đều chết dí trong giàu có và tiền bạc.

Công việc trên thị trường thường chiếm hoàn toàn thời gian của tôi từ mười giờ tới ba giờ mỗi ngày và sau ba giờ thì đó là thời gian tôi dành cho cuộc sống riêng của mình. Các bạn không nên hiểu lầm. Tôi không bao giờ để cho những trò ăn chơi ảnh hưởng tới công việc kinh doanh của mình. Mỗi khi tôi thua lỗ thì đó là do tôi sai lầm mà hoàn toàn không phải do tôi phung phí. Tôi không bao giờ để những yếu tố bên ngoài ảnh hưởng tới công việc của mình. Tôi không muốn làm bất cứ việc gì khiến tôi cảm thấy không thoải mái cả về mặt thể chất và tinh thần. Ngay cho tới bây giờ tôi vẫn giữ thói quen đi ngủ lúc 10 giờ tối. Khi còn trẻ, tôi cũng không bao giờ thức quá khuya vì tôi không thể thực hiện công việc một cách suôn sẻ nếu bị thiếu ngủ. Về cơ bản, tôi vẫn kiếm được nhiều hơn so với bị thua lỗ vì thế chẳng có lý do gì để tôi từ bỏ công việc hiện tại. Những điều kiện thị trường luôn ủng hộ tôi. Và dần dần, tôi có được sự tự tin đối với phương pháp đang tự nuôi sống được bản thân mình.

Thay đổi đầu tiên trong cách chơi cổ phiếu của tôi chính là vấn đề thời gian. Tôi không thể đợi đến khi các điều kiện trở nên rõ ràng và chắc chắn để rồi sau đó kiếm được một hai điểm như khi còn làm tại các công ty chứng khoán chui nữa. Tôi phải bắt đầu sớm hơn nhiều nếu muốn nắm bắt được những động thái xảy ra tại văn phòng của Fullerton. Nói cách khác, tôi cần nghiên cứu xem điều gì sẽ xảy ra hay chính là dự đoán những động thái trong tương

lai của một loại cổ phiếu nào đó. Điều nay nghe có vẻ rất hiển nhiên nhưng có lẽ các bạn cũng hiểu tôi muốn nói gì. Đó là sự thay đổi trong thái độ của tôi đối với cách chơi cổ phiếu. Và nó sẽ đóng một vai trò vô cùng quan trọng trong sự nghiệp của tôi. Dần dần, nó dạy cho tôi hiểu được sự khác biệt thiết yếu giữa việc đánh bạc một cách may rủi với những dao động lên xuống của cổ phiếu và việc phán đoán những đợt tăng giảm giá với xác suất cao hơn, hay chính là giữa đánh bạc và đầu cơ.

Tôi thường nghiên cứu nhiều giờ đồng hồ liền những thay đổi của thị trường trước khi đưa ra quyết định, một điều tôi sẽ không bao giờ làm được dù tại một công ty buôn bán cổ phiếu chui lớn nhất. Tôi cảm thấy thích thú đối với những bản báo cáo giao dịch, các bản doanh thu của ngành đường sắt và những con số thống kê về tài chính và thương mại khác. Tất nhiên, tôi rất thích việc giao dịch với số lượng lớn và người ta thường gọi tôi là một "tay đầu cơ hạng nặng". Ngoài ra tôi cũng thích nghiên cứu những động thái của thị trường. Tôi không bao giờ nghĩ công việc đó là tẻ nhạt nếu nó giúp tôi giao dịch một cách khôn ngoan hơn. Trước khi giải quyết một vấn đề, bản thân tôi cần hiểu rõ nó trước. Và tôi đã tìm ra được giải pháp khả năng chứng minh rằng tôi đã đúng. Chỉ có một cách để chứng minh điều này, đó chính là bằng số tiền tôi bỏ ra.

Những tiến bộ của tôi khá chậm chạp nhưng tôi cho rằng mình đang cố gắng học nhanh nhất trong khả năng của mình vì tôi vẫn kiếm được lợi nhuận khi cân đối thu chi. Nếu tôi thất bại thường xuyên hơn thì điều đó càng thôi thúc tôi phải nghiên cứu nhiều hơn nữa. Tất nhiên, tôi cũng đã mắc phải nhiều sai lầm nhưng tôi không nhớ rõ giá trị của những vụ thua lỗ này. Tuy nhiên, nếu tôi lỗ quá nhiều thì chắc chắn tôi đã không thể có đủ tiền để kiểm chứng những tiến triển trong phương pháp giao dịch của mình.

Khi xem xét lại những thương vụ thành công của tôi tại văn phòng Fullerton tôi phát hiện ra một điều: Mặc dù tôi thường dự đoán một cách chính xác 100% những động thái của thị trường – ý tôi muốn nói những dự đoán của tôi về các điều kiện thị trường và những xu hướng chung – nhưng tôi vẫn không thể kiếm được nhiều tiền. Điều mà lẽ ra tôi phải có. Tại sao lại như vậy?

Ngay trong những chiến thắng chúng ta cũng có nhiều điều để rút ra, giống như khi bạn thất bại.

Chẳng hạn, tôi theo đuổi tâm lý tăng giá ngay từ thời điểm đầu tiên của một thị trường giá tăng và cũng do tâm lý đó tôi bắt đầu mua vào cổ phiếu. Sau

đó, giá bắt đầu tăng lên đúng như tôi đã dự đoán. Cho đến lúc này mọi việc vẫn rất tốt đẹp. Tuy nhiên, tôi có thể làm gì được hơn thế? Lý do là vì tôi nghe theo lời khuyên của những người đi trước và cố gắng kiềm chế sự bốc đồng của tuổi trẻ. Tôi quyết định phải tỏ ra khôn ngoan và tham gia cuộc chơi một cách cẩn trọng. Mọi người đều biết rằng cách làm như vậy là nhằm kiếm những khoản lợi nhuận chắc chắn và mua lại cổ phiếu của bạn khi có những phản ứng từ thị trường. Đó chính là những việc tôi đã làm trước đây hay ít nhất là cố gắng để làm được; và do đó tôi kiếm được những khoản lợi nhuận chắc chắn nhưng đồng thời cũng chờ đợi những phản ứng chẳng bao giờ xảy ra của thị trường. Tôi chứng kiến cổ phiếu của mình tăng lên thêm 10 điểm và tôi vẫn án binh bất động với khoản lợi nhuận chắc chắn 4 điểm trong túi. Người ra nói rằng bạn không bao giờ trở nên nghèo khó nếu kiếm những khoản lợi nhuận chắc chắn. Tuy nhiên liệu bạn có thể giàu lên được không với khoản lợi nhuận 4 điểm trong một thị trường giá tăng.

Lẽ ra tôi đã có thể kiếm được hai mươi ngàn đô-la nhưng tôi lại chỉ kiếm được hai ngàn. Đó chính là kết quả của sự bảo thủ. Và ngay khi tôi phát hiện ra rằng, tôi chỉ kiếm được một phần nhỏ số tiền mà lẽ ra tôi hoàn toàn có thể kiếm được thì tôi cũng có thể phát hiện ra một điều khác nữa. Đó là ngay trong số những tay mơ trên thị trường chứng khoán, cũng có sự khác nhau do kinh nghiệm của mỗi người.

Những kẻ mới vào nghề hầu như không biết gì cả, mọi người, trong đó có cả anh ta, đều hiểu điều đó. Tuy nhiên, ở một cấp độ thứ hai, người ta lại nghĩ rằng mình biết rất nhiều thứ và cố gắng khiến người khác cũng cảm thấy như vậy. Anh ta cũng là một kẻ khờ khạo, nhưng đó là một kẻ khờ khạo đã có chút kinh nghiệm, đã từng chịu khó nghiên cứu. Nhưng thay vì xem xét bản thân thị trường, anh ta lại nghiên cứu những bản báo cáo thị trường do những kẻ khờ khạo ở cấp độ cao hơn cung cấp. Những kẻ khờ khạo cấp hai này biết cách tránh không khỏi bị mất tiền tốt hơn những người vừa mới bắt đầu. Đó có thể coi là những kẻ khờ khạo một nửa và không đến nỗi quanh năm là nạn nhân của những công ty môi giới. Trung bình, anh ta thường duy trì được khoảng ba năm rưỡi so với khoảng thời gian chỉ được từ ba tới bốn mùa của những người mới tham gia phố Wall lần đầu tiên. Đây cũng chính là những người thường xuyên trích dẫn những câu cách ngôn nổi tiếng trong giới giao dịch hay những nguyên tắc trong kinh doanh cổ phiếu. Anh ta biết tất cả những điều không nên làm được truyền lại như những lời sấm truyền của các bậc tiền bối đi trước - trừ một câu rất quan trọng, đó là: “Đừng bao giờ để cho mình bị biến thành một kẻ khờ khạo!”

Đây cũng chính là những người luôn tự cho mình là đã “mọc răng khôn” khi

luôn tìm cách mua vào khi giá giảm. Anh ta luôn chờ đợi những đợt giảm giá như vậy. Anh ta đánh giá mức giá hời của mình bằng số điểm thấp hơn so với giá trần mà anh ta đã mua được. Những khi thị trường tăng giá mạnh mẽ thì những kẻ chất phác đến khờ khạo này, bất chấp những nguyên tắc và tiền lệ, vẫn mua vào một cách mù quáng. Anh ta kiếm tiền dựa trên sự thông thái của những người khác cho tới một ngày nào đó, những phản ứng từ thị trường sẽ lại lấy đi tất cả của anh ta. Tuy nhiên, đó cũng chính là những việc mà tôi đã làm trước đây và đã từng cho rằng đó là một phương pháp rất thông minh. Tôi biết rằng tôi cần thay đổi những phương pháp giao dịch còn sót lại từ khi làm tại các công ty chứng khoán chui và tự nói với mình rằng tôi sẽ giải quyết vấn đề này của mình bằng bất kì sự thay đổi nào cần thiết, đặc biệt là những thay đổi quý như vàng rút ra từ kinh nghiệm của những nhà giao dịch giàu kinh nghiệm trong số các khách hàng của tôi.

Phần lớn trong số họ - tôi gọi là các khách hàng - đều giống nhau. Hiếm khi bạn có thể tìm thấy một ai có thể nói một cách thành thật rằng phố Wall không nợ tiền họ. Tại công ty Fullerton's luôn có cả đám đông người tụ tập, thuộc đủ mọi cấp độ khác nhau. Tuy nhiên, vẫn có một người không giống với những đám đông khác. Trước hết, đó là do ông ta đã khá già. Một điều nữa đó là ông ta không bao giờ tự nguyện đưa ra các lời khuyên và cũng không bao giờ khoe khoang về những chiến thắng của mình. Ông ta luôn lắng nghe một cách rất chăm chú đối với những những nhà giao dịch khác. Ông ta thường không thích tìm kiếm những nguồn tin nội bộ - ông ta không bao giờ hỏi những người cung cấp tin nội bộ rằng họ nghe được những gì hay biết được những gì. Nhưng mỗi khi có ai cung cấp cho ông ta một nguồn tin nào đó thì ông ta luôn cảm ơn một cách lịch sự. Đôi khi ông ta còn cảm ơn người cung cấp tin một lần nữa khi nguồn tin đó tỏ ra hữu ích. Nhưng nếu nguồn tin đó là sai lệch, thất thiệt ông ta cũng không bao giờ cằn nhằn. Chính vì vậy người ta không thể biết được ông ta có nghe theo hay lại bỏ ngoài tai những nguồn tin đó. Tại văn phòng này có truyền thuyết về một nhà giao dịch khá giàu có và có thể mua bán một lượng lớn cổ phiếu. Tuy nhiên, ta trả phí hoa hồng cho hãng không mấy hào phóng. Ít nhất thì đó là những gì mọi người thấy. Ông ta tên là Partridge, nhưng người ta thường gọi ông ta là "gà tây" do bộ ngực khổng lồ và thói quen đi khệnh khạng khắp các phòng với cái cằm sệ xuống tới tận ngực.

Các khách hàng, những người thường thích được xô đẩy lôi kéo làm một việc gì đó nhằm có chỗ đổ lỗi những thất bại sau này, thường tìm tới Partridge và nói với ông ta rằng một người bạn của người bạn của một lãnh đạo nội bộ đã khuyên họ có động thái đối với một loại cổ phiếu nhất định. Họ sẽ nói với ông ta những việc họ chưa làm khi nhận được nguồn tin nội bộ

và sau đó ông ta sẽ khuyên họ nên làm gì. Nhưng cho dù nguồn tin họ có khuyến khích mua vào hay bán ra thì câu trả lời của ông ta vẫn luôn giống nhau.

Người khách hàng sau khi kết thúc câu chuyện khá rắc rối phức tạp của mình thường đặt câu hỏi: "Ông nghĩ tôi phải làm gì bây giờ?"

"Gà tây" bắt đầu lúc lắc đầu và nhìn vào khách hàng của ông ta với một ánh mắt hiền hậu như giữa cha và con, cuối cùng luôn là một câu nói rất ấn tượng: "Anh biết không, đó chính là một đợt tăng giá của thị trường."

Hết lần này tới lần khác tôi đã nghe ông ta nói rằng: "Anh biết không, đó chính là một đợt tăng giá của thị trường", như thể ông ta đang trao cho bạn một tấm bùa may mắn vô giá được gói trong một hợp đồng bảo hiểm tai nạn trị giá hàng triệu đô-la vậy. Và tất nhiên, tôi không thể hiểu được ông ta muốn nói gì.

Một ngày kia, một người tên là Elmer Harwood lao sầm sập vào văn phòng, viết tờ lệnh giao dịch và trao cho người thủ quỹ. Sau đó anh ta lao về phía ngài Partridge đang lịch sự lắng nghe câu chuyện của John Fanning kể về lần ông ta nghe lén Keene đặt lệnh cho một trong những nhà môi giới của ông ta. Tất cả những gì John làm được là kiếm một khoản chênh lệch ba điểm cho 100 cổ phiếu. Tất nhiên, cổ phiếu đó đã tăng lên tới 24 điểm chỉ ba ngày sau khi John bán ra. John đã kể ít nhất bốn lần câu chuyện đau khổ của anh ta nhưng "gà tây" vẫn mỉm cười một cách đầy cảm thông như thể ông ta mới nghe câu chuyện đó lần đầu tiên.

Elmer lập tức tiến về phía "ông già" mà không có một lời xin lỗi đối với John Fanning tội nghiệp, anh ta nói với "gà tây": "Ông Partridge, tôi vừa bán số cổ phiếu Climax Motors. Người của tôi nói rằng thị trường sẽ sớm đổi chiều, do đó tôi sẽ có thể mua vào với giá rẻ hơn. Ông cũng nên làm đúng như thế di. Ý tôi muốn nói là nếu ông vẫn còn số cổ phiếu đó."

Elmer nhìn một cách nghi ngờ vào người mà trước đây anh ta đã cung cấp nguồn tin nội bộ khuyên ông ta mua vào. Những người cung cấp tin nội bộ nghiệp dư hoặc miễn phí thường nghĩ rằng anh ta có thể tin chắc chắn vào nguồn tin đó dù anh ta chẳng biết nguồn tin đó sẽ đưa đến đâu.

"Vâng, thưa ông Harwood, tôi vẫn còn loại cổ phiếu đó. Tất nhiên!" "gà tây" nói một cách biết ơn. Elmer đã rất tốt bụng khi nghĩ tới ông già tội nghiệp.

"Bây giờ chính là lúc ông kiếm được lợi nhuận và sau đó mua lại cổ phiếu

khi giá giảm xuống," Elmer nói – nghe giống như anh ta đã ban một ân huệ to lớn đối với ông già tội nghiệp. Không thể tìm kiếm được sự biết ơn hay háo hức trên vẻ mặt của người nhận tin, Elmer đành nói tiếp: "Tôi vừa bán ra toàn bộ số cổ phiếu của mình."

Thông qua thái độ và giọng nói của anh ta bạn có thể ước đoán số cổ phiếu phải lên tới 10.000.

Tuy nhiên, Patridge lắc đầu một cách tiếc nuối và kêu lên: 'Không! Tôi không thể làm như vậy được."

"Cái gì?" Elmer kêu lên.

"Đơn giản là tôi không thể làm như vậy!" Patridge nói. Ông ta có vẻ đang rất bối rối.

"Không lẽ tôi không cung cấp cho ông nguồn tin mua vào?"

"Có chứ, ngài Harwood, và tôi rất biết ơn ngài. Thực sự tôi rất biết ơn, nhưng…"

"Đợi một chút! Để tôi nói trước! Cổ phiếu đó sẽ không tăng thêm bảy điểm trong tuần tới chứ? Có phải không?"

"Có chứ. Và tôi rất biết ơn anh đó. Nhưng thực sự tôi không thể bán ra loại cổ phiếu đó."

"Ngài không thể?" Elmer hỏi và bắt đầu cảm thấy nghi ngờ bản thân mình. Đó đã trở thành một thói quen khi những người đi cung cấp tin nội bộ lại chính là những người sau đó lại trở thành người nhận tin."

"Không tôi không thể."

"Tại sao không?" Elmer tiến sát hơn.

"Tại sao à, vì đó là một thị trường giá tăng!" Ông ta nói như thể đã đưa ra một sự giải thích đầy đủ nhất và chi tiết cho toàn bộ câu chuyện này.

"Đúng rồi," Elmer nói với vẻ giận dữ vì thất vọng. "Tôi cũng biết thị trường đang tăng giá như ông vậy. Tuy nhiên ông nên bán ra toàn bộ số cổ phiếu của ông và sau đó mua bù trở lại khi thị trường có phản ứng. Như vậy ông cũng sẽ được mua với giá thấp hơn."

"Anh bạn ạ," ông lão Partridge nói với vẻ rất đau đớn – "anh bạn ạ, nếu tôi bán số cổ phiếu của tôi bây giờ thì tôi sẽ mất đi vị thế của mình, và sau đó tôi sẽ làm gì được?"

Elmer Harwood vung tay lên và lắc đầu, anh ta tiến về phía tôi để tìm kiếm sự thông cảm "Anh thấy thế nào?" anh ta thì thầm với tôi "tôi hỏi anh đó!"

Tôi không nói gì cả. Do đó anh ta tiếp tục: "Tôi cung cấp cho ông ta một nguồn tin nội bộ của Climax Motors. Ông ta mua 500 cổ phiếu. Ông ta đã kiếm được lợi nhuận với 7 điểm chênh lệch và bây giờ tôi khuyên ông ta nên bán ra và sau đó mua bù vào khi thị trường có phản ứng, thị trường đã tăng quá mức rồi. Vậy mà ông ta đã nói gì với tôi? Ông ta nói rằng nếu ông ta bán ra thì ông ta sẽ đánh mất công việc của mình. Anh thấy thế nào?"

"Anh nghe nhầm rồi Harwood ạ, tôi không nói là tôi sẽ mất việc," ông lão "gà tây" xen vào. "Tôi nói tôi sẽ mất đi vị thế của mình. Và khi anh đến tầm tuổi tôi bây giờ và anh đã trải qua không biết bao nhiêu đợt tăng giảm giá như tôi bây giờ, anh sẽ hiểu rằng việc đánh mất vị thế là một điều không ai có thể chấp nhận được, cho dù đó là ngài John D. Rokefeller đi nữa. Tôi hy vọng rằng số cổ phiếu đó sẽ đổi chiều và anh có thể mua lại số cổ phiếu của mình với giá thấp hơn, nhưng bản thân tôi chỉ có thể giao dịch dựa theo những năm kinh nghiệm của mình mà thôi. Tôi đã phải trả một cái giá rất đắt cho những năm kinh nghiệm đó và tôi không muốn trả thêm một khoản "học phí" lần nữa. Tuy nhiên tôi vẫn biết ơn anh mặc dù tôi không còn tiền trong nhà băng nữa. Anh biết đấy, thị trường đang tăng giá mà." Sau đó ông ta khệnh khạng bước đi, bỏ mặc Elmer đứng đó trong sự ngỡ ngàng.

Những điều ông lão Partridge nói không làm tôi bận tâm lắm cho đến khi tôi bắt đầu nghĩ về vô số những thất bại của mình khi không thể kiếm được số lợi nhuận lẽ ra tôi phải có khi tôi luôn có những dự đoán chính xác về động thái của thị trường. Càng nghiên cứu, tôi càng thấy rằng những lời nói của ông lão đó rất có lý. Rõ ràng là ông ta cũng đã trải qua vô số những sai lầm giống như tôi và ông ta hiểu được những điểm yếu của con người mình. Ông ta không để cho bản thân mình bị rơi vào những cám dỗ mà kinh nghiệm và những khoản "học phí" rất đắt đã dạy cho ông ta, cũng giống như hoàn cảnh của tôi lúc đó.

Tôi nghĩ mình đã tiến một bước dài trong quá trình học hỏi trên thương trường khi cuối cùng tôi cũng nhận ra rằng, ông lão Partridge nói với những khách hàng của mình rằng: "Anh biết đấy, thị trường đang tăng giá mà!" thì ông ta quả thực muốn nói rằng những khoản tiền lớn thường không nằm

trong những đợt dao động giá cả riêng biệt, mà chúng nằm trong những xu hướng lớn hơn – nghĩa là không phải chỉ thông qua những con số trên bảng tin mà nó tổng hợp từ các yếu tố của thị trường và xu hướng của nó.

Đến đây cho phép tôi được nói một điều. Đó là: sau nhiều năm lăn lộn tại thị trường phố Wall và sau khi đã kiếm được cũng như đánh mất hàng triệu đô-la, tôi có thể nói với các bạn rằng chưa bao giờ tôi kiếm được những khoản tiền lớn thông qua tư duy. Đó đều là nhờ vào vị thế của tôi. Các bạn hiểu không? Một vị thế vững chắc. Không có một thủ thuật nào để tìm đúng thời điểm của thị trường. Bạn hoàn toàn có thể tìm thấy rất nhiều những người đầu cơ tăng giá sớm trong những đợt tăng giá của thị trường hay những kẻ đầu cơ giá hạ sớm trong những thị trường giá hạ. Tôi đã từng biết rất nhiều người luôn có mặt đúng thời điểm của thị trường, họ mua vào hay bán ra khi mức giá còn đang ở mức có thể mang lại cho họ nhiều lợi nhuận khác. Và những kinh nghiệm họ thu được cũng rất giống với tôi – đó là họ không hề kiếm được nhưng khoản tiền thực sự từ những thương vụ như vậy. Rất hiếm khi ta gặp được một nhà giao dịch có thể vừa xuất hiện đúng thời điểm vừa có một vị thế vững chắc. Tuy nhiên, đối với một nhà đầu cơ chuyên nghiệp, chỉ sau khi anh ta nắm chắc được điều này, anh ta mới có thể kiếm được những khoản lợi nhuận khổng lồ. Quả thực như vậy, một nhà giao dịch lành nghề có thể kiếm được hàng triệu đô-la dễ dàng hơn nhiều so với một người mới vào nghề kiếm được 100 đô-la.

Nguyên nhân ở đây là một nhà giao dịch có thể thấy rất rõ những động thái của thị trường và anh ta trở nên mất kiên nhẫn, nóng vội hoặc nghi ngờ khi thị trường cần có thời gian để chuyển biến theo những kế hoạch của anh ta. Đó là lý do tại sao rất nhiều nhà giao dịch tại phố Wall, những người hoàn toàn không phải thuộc tầng lớp những kẻ khờ khạo, nhưng vẫn thường xuyên đánh mất những khoản lợi nhuận của mình. Không phải thị trường đã đánh bại họ. Họ đã thất bại bởi chính bản thân mình, mặc dù họ có trí óc nhưng họ không có được sự kiên nhẫn. Những hành động và lời nói của "gà tây" là hoàn toàn chính xác và hợp lý. Ông ta không chỉ có được sự dũng cảm để bảo vệ những lý lẽ của mình đồng thời có đủ trí thông minh để tỏ ra kiên nhẫn trước những động thái của thị trường.

Đối với tôi việc bất chấp những dao động của thị trường và cố gắng xen vào những động thái đó là một việc quá mạo hiểm. Không ai có thể nắm được tất cả những dao động của thị trường. Trong khi thị trường tăng giá thì việc của bạn chính là cố gắng mua vào và sau đó giữ lại cho đến khi bạn tin rằng thị trường tăng giá đã gần đến hồi kết thúc. Để làm được việc này bạn cần nghiên cứu những điều kiện chung của thị trường thay vì nghe theo các

nguồn tin nội bộ và những điều kiện của một cổ phiếu cá biệt nào đó. Sau đó bán ra toàn bộ số cổ phiếu của bạn, bán cho tất cả những ai muốn giữ chúng! Đợi cho đến khi bạn thấy rằng - hoặc nếu muốn thì đợi đến lúc bạn nghĩ rằng mình đã thấy được - thời điểm thị trường thay đổi. Nghĩa là thời điểm những điều kiện chung của thị trường bắt đầu đảo chiều. Để làm được việc này, bạn cần sử dụng trí não và tầm nhìn của mình. Nếu không, lời khuyên của tôi ở đây cũng chỉ như việc đề nghị bạn mua rẻ bán đắt mà thôi. Một bài học rất hữu ích cho tất cả mọi người, đó là cần cố gắng từ bỏ việc theo đuổi những khoản cuối cùng hay đầu tiên. Đây chính là hai khoản đắt giá nhất trên thế giới. Chúng đã khiến các nhà giao dịch chứng khoán mất đi nhiều triệu đô-la, số tiền đủ để xây một con đường bằng bê-tông xuyên qua cả lục địa này.

Một điều nữa mà tôi nhận thấy trong quá trình nghiên cứu những thương vụ của mình khi làm tại văn phòng của Fullerton đó là những hoạt động đầu tiên của tôi hiếm khi khiến tôi bị lỗ. Điều đó khiến tôi bắt đầu với những thương vụ lớn hơn. Nó cũng tạo cho tôi sự tự tin vào những lý lẽ của mình và cho phép tôi bỏ ngoài tai những lời khuyên của mọi người và đôi khi tránh được cả sự thiếu kiên nhẫn trong công việc. Nếu không có lòng tin vào những lý lẽ của mình, một nhà giao dịch khó có thể tiến xa trong lĩnh vực này. Đó là tất cả những gì tôi đã học được trong thời gian này – nghiên cứu những điều kiện của thị trường, chọn cho mình một vị thế nào đó và kiên định với nó. Tôi có thể chờ đợi mà không cảm thấy mất kiên nhẫn. Tôi có thể chứng kiến những điều kiện bất lợi trước mắt nhưng không thấy dao động vì tôi biết rằng nó chỉ xảy ra trong một thời điểm nhất định. Tôi từng bán khống tới 100.000 cổ phiếu và sau đó chứng kiến một đợt phục hồi giá mạnh mẽ đang tới gần. Tôi nhận ra rằng – và tôi đã nhìn nhận đúng – đó là một đợt phục hồi giá tất yếu không thể tránh được, cho dù là đối với một khối lượng cổ phiếu lớn, và nó sẽ mang lại cho tôi một khoản lợi nhuận lên tới một triệu đô-la trên giấy tờ. Tuy nhiên, tôi vẫn án binh bất động và chứng kiến một nửa khoản lợi nhuận trên giấy của tôi ra đi mà không hề nghĩ tới những lời khuyên nên mua bù lượng bán khống và sau đó đặt lệnh bán khi giá đang phục hồi. Tôi biết rằng nếu tôi làm như vậy thì tôi sẽ mất đi vị thế của mình và kèm theo đó là một nguy cơ của một cuộc sát phạt lớn. Đó chính là một thương vụ lớn có thể mang lại cho bạn những khoản lợi nhuận khổng lồ.

Tôi mất nhiều thời gian cho những bài học như vậy là do tôi học được qua những sai lầm của mình và luôn cần có thời gian từ khi mắc sai lầm đến khi nhận ra nó. Sau đó tôi còn cần nhiều thời gian hơn kể từ khi nhận ra và xác định được một cách chính xác lỗi lầm đó. Tuy nhiên đồng thời tôi vẫn cảm thấy khá hài lòng vì tôi còn rất trẻ, do đó tôi có thể sửa lỗi bằng cách khác.

Phần lớn những thành công của tôi vẫn nhờ vào những kết quả tôi đọc được từ bảng tin do những điều kiện thị trường lúc đó khá phù hợp với phương pháp của tôi. Tôi cũng không bị thua lỗ nhiều như những năm đầu tại New York nữa. Đó không phải là điều gì đáng tự hào khi các bạn biết rằng tôi đã bị cháy túi tới ba lần trong chưa đến hai năm. Như tôi đã nói trên đây, bị phá sản cũng là một bài học rất hiệu quả đối với mỗi nhà giao dịch.

Tôi không muốn tăng nhanh khoản tiền dẫn vốn của mình do tôi luôn cố gắng sống một cách đầy đủ. Tôi không cố gắng tránh khỏi những cám dỗ mà bất cứ một người nào vào tầm tuổi tôi đều mong muốn. Tôi có xe hơi riêng và tôi không thấy có lý do nào để mình phải quá tiết kiệm khi tôi có thể kiếm được từ thị trường. bảng tin chỉ nghỉ vào ngày chủ nhật và các ngày lễ như thường lệ. Mỗi khi tôi tìm ra nguyên nhân của thua lỗ hay tìm ra nguyên nhân của một sai lầm, tôi lại thêm vào danh sách của mình một dong chữ "Không lặp lại" mới toanh. Do đó, cách tốt nhất để tăng thêm tài sản của tôi không phải thông qua việc cắt giảm những chi phí trong cuộc sống. Tất nhiên, tôi có những kỷ niệm rất thú vị và cũng có những kỷ niệm không thú vị. Tuy nhiên, nếu tôi kể hết ra ở đây thì có lẽ tôi không bao giờ kết thúc được. Và những điều đọng lại nhiều nhất trong tâm trí tôi đó là những bài học hữu ích trong công việc giao dịch, những kỷ niệm đã giúp tôi hiểu rõ thêm về công việc kinh doanh cổ phiếu – và cả về bản thân mình.

Phần. 6

Vào mùa xuân năm 1906, tôi đi nghỉ tại thành phố Atlantic. Lúc đó tôi đã bán hết cổ phiếu và chỉ muốn tới đây để nghỉ ngơi và thay đổi không khí. Tiện thể, tôi muốn trở về thăm những nhà môi giới đầu tiên của mình, Hardy Brothers, và tài khoản của tôi lúc đó cũng đã khá năng động. Tôi có thể giao dịch ngay lập tức khoảng ba, bốn ngàn cổ phiếu. Đó không phải là một lượng cổ phiếu lớn so với ngày tôi làm tại công ty Cosmopolitan khi mới hai mươi tuổi. Tuy nhiên ở đây có sự khác biệt giữa khoản số dư ký quỹ một điểm tại công ty chứng khoán chui trước kia và khoản số dư ký quỹ hiện nay khi các nhà môi giới thực sự mua bán cổ phiếu bằng tài khoản của tôi trên sàn giao dịch New York.

Có thể các bạn vẫn nhớ câu chuyện tôi đã kể khi tôi bán khống 3.500 cổ phiếu Đường tại Cosmopolitan trong khi tôi có linh cảm có điều gì đó không ổn và đáng lẽ tôi nên hủy bỏ vụ giao dịch này. Tôi rất thường xuyên có cảm giác kỳ lạ này. Tông thường tôi nghe theo linh cảm này. Nhưng cũng đôi khi tôi gạt bỏ ý tưởng này vì cho rằng thật ngu ngốc khi nghe theo những linh cảm mù quáng này để đảo chiều vị thế của mình. Tôi cho rằng linh cảm đó chỉ là do tôi hút quá nhiều thuốc hay thiếu ngủ, đau gan hay những chuyện tương tự mà thôi. Mỗi khi tôi tự khuyên bản thân mình bỏ qua những linh cảm như vậy tôi luôn có lý do để phải hối tiếc sau đó. Trong hàng chục trường hợp khác nhau khi tôi không bán ra theo giác quan thứ sáu của mình, ngay ngày hôm sau khi xuống phố, thị trường đang rất năng động và thậm chí là đang tăng giá, tôi tự nhủ với bản thân mình đã ngu ngốc khi không tin theo những linh cảm mờ mịt kia. Tuy nhiên khi vào ngày hôm sau nữa, giá đột ngột giảm mạnh. Đã có chuyện gì đó xảy ra và tôi kiếm được một khoản lợi nhuận mà không phải nhờ vào sự khôn ngoan và logic tự nhiên. Rõ ràng rằng lý do ở đây không thuộc về triết lý mà là do tâm lý.

Tôi muốn kể với các bạn một trong những trường hợp như vậy. Chuyện xảy ra khi tôi đang đi nghỉ tại Atlantic City vào mùa xuân năm 1906. Tôi có một người bạn cũng là khách hàng của hang môi giới Harding Brothers. Tôi không có ý định tham gia vào thị trường mà chỉ muốn đi nghỉ và thư giãn mà thôi. Tôi hoàn toàn có thể từ bỏ việc giao dịch một thời gian trừ khi thị trường trở nên khá nóng. Tôi nhớ rằng khi đó đang là thời điểm thị trường tăng giá. Triển vọng kinh doanh tương đối thuận lợi và tuy thị trường đang có dấu hiệu chậm lại nhưng tốc độ rất ổn định và tất cả các yếu tố khác đều hướng tới việc tăng giá.

Một buổi sáng sau khi ăn và đọc xong các tờ báo ra buổi sáng của New York, chúng tôi bắt đầu đi dạo lên phố Broadwalk. Đó là chính là công việc thú vị nhất trong ngày của chúng tôi.

Lúc đó là vào buổi sáng muộn, chúng tôi đi dạo một cách chậm chạp nhằm giết thời gian và hít thở luồng không khí mặn mà của biển. Anh em nhà Harding có một văn phòng chi nhánh tại Broadwalk và chúng tôi thường ghé qua đó mỗi buổi sáng xem họ mở cửa. Đó chỉ là một thói quen vì tôi không có ý định làm gì ở đó.

Chúng tôi nhận thấy thị trường đang rất mạnh mẽ và năng động. Bạn tôi, với tâm lý đợi giá tăng đã mua vào một lượng tương đối lớn với giá thấp hơn một vài điểm. Anh ta bắt đầu nói rằng cần khôn ngoan giữ lại số cổ phiếu chờ cho giá tăng lên cao hơn. Tôi không mấy chú ý tới anh ta và cũng không buồn đồng ý với anh ta. Tôi đang mải xem bảng yết giá, chú ý tới những thay đổi - phần lớn giá đều tăng lên – cho tới khi tôi bắt gặp cổ phiếu Union Pacific. Tôi có cảm giác rằng tôi nên bán chúng đi. Tôi không thể nói được gì hơn nữa. Tôi chỉ có cảm giác cần bán ra mà thôi. Tôi tự hỏi bản thân mình tại sao lại có cảm giác như vậy, và tôi không tìm ra lý do tại sao tôi lại có ý định muốn bán không cổ phiếu của Union Pacific.

Tôi đứng xem chăm chú mã giá cuối cùng trên bảng tin cho đến khi tôi không thể nhìn được bất kì con số hay bảng tin hay bất kì thứ gì nữa. Tất cả những gì tôi nghĩ tới lúc đó là tôi muốn bán ra cổ phiếu của Union Pacific và tôi không thể hiểu tại sao mình lại muốn làm như vậy nữa.

Có lẽ trông tôi khá kỳ quặc vì người bạn đang đứng bên cạnh tôi bỗng thúc vào tay tôi và hỏi: “Có chuyện gì thế?”

“Tôi chẳng biết nữa.” Tôi trả lời.

“Có muốn đi ngủ không?” anh ta nói.

“Không cần đâu,” tôi trả lời. “Tôi không muốn đi ngủ. Việc tôi cần làm bây giờ là bán ngay loại cổ phiếu đó đi.” Tôi vẫn thường kiếm được những khoản lợi nhuận khá lớn khi tin theo linh cảm của mình.

Tôi tiến lại chiếc bàn nơi người ta để sẵn một số tờ lệnh trắng. Anh bạn của tôi cũng đi theo. Tôi viết lệnh bán ra một ngàn cổ phiếu của Union Pacific và đưa cho người quản lý. Ông ta mỉm cười khi nhìn thấy tôi viết lệnh bán và sau đó nhận lấy tờ lệnh. Nhưng khi nhìn vào tờ lệnh ông ta không cười nữa và bắt đầu nhìn vào mắt tôi.

“Ngài đã viết đúng chưa?” ông ta hỏi tôi. Tuy nhiên tôi chỉ nhìn thoáng qua ông ta và đưa lệnh cho người nhân viên trực.

“Ông đang làm gì vậy?” anh bạn tôi hỏi.

“Tôi bán cổ phiếu!” tôi nói với anh ta.
”Bán cổ phiếu nào cơ?” anh ta hét lên với tôi. Nếu anh ta đang đầu cơ giá lên thì tại sao tôi lại đầu cơ giá hạ? Chắc phải có vấn đề gì ở đây.

“Một ngàn cổ phiếu Union Pacific,” tôi nói.

“Tại sao?” anh ta hỏi tôi với vẻ rất ngạc nhiên.

Tôi lắc đầu tỏ ý tôi cũng không hiểu tại sao nữa. Tuy nhiên, có lẽ anh ta nghĩ rằng tôi phải nhận được một nguồn tin nội bộ nào đó, vì sau đó anh ta nắm tay tôi và kéo tôi ra khỏi khu hội trường nhằm tránh khỏi tai mắt của các khách hàng và những kẻ tò mò khác.

“Ông nghe thấy gì vậy?” anh ta hỏi tôi.

Anh ta có vẻ rất háo hức. Union Pacific là một trong những cổ phiếu con cưng của anh ta và anh ta cũng đang đầu cơ giá lên cho cổ phiếu này do khoản doanh thu cũng như những triển vọng rất tốt của nó. Tuy nhiên anh ta vẫn sẵn sàng chuyển sàng đầu tư giá hạ cho loại cổ phiếu này.

“Không có gì cả!” tôi nói.

“Không ư?” anh ta không giấu được vẻ nghi ngờ của mình.

“Tôi chẳng nghe thấy gì cả.”

“Thế tại sao ông lại bán ra?”

“Tôi chẳng biết nữa,” tôi nói với anh ta một cách thành thật.

“Ồ đừng như thế chứ Larry,” anh ta nói.

Anh ta biết rằng tôi có thói quen luôn biết được lý do tại sao mình lại giao dịch như vậy. Tôi vừa bán ra một ngàn cổ phiếu của Union Pacific và chắc chắn tôi phải có một lý do hợp lý khi bán ra một lượng cổ phiếu lớn như vậy khi thị trường đang tăng giá.

"Tôi không biết," tôi lặp lại một lần nữa. "Tôi chỉ có cảm giác là sắp có chuyện gì đó xảy ra."

"Điều gì sẽ xảy ra?"

"Tôi không biết nữa. Tôi không thể đưa ra được lý do nào cả. Tôi chỉ biết rằng mình phải bán ra số cổ phiếu đó. Và tôi sẽ bán ra tiếp một ngàn cổ phiếu nữa."

Tôi đi trở vào văn phòng và đặt lệnh bán tiếp một ngàn cổ phiếu nữa. Nếu tôi đã đúng khi bán ra một ngàn cổ phiếu đầu tiên thì tôi cũng nên bán ra thêm một chút nữa.

"Điều gì có thể xảy ra chứ?" anh bạn của tôi vẫn tiếp tục gặng hỏi, anh ta vẫn không thể quyết định làm theo tôi. Nếu tôi nói với anh ta rằng tôi đã nghe được thông tin Union Pacific sẽ xuống giá thì anh ta sẵn sàng bán ra mà không cần hỏi tôi đã nghe thông tin đó từ đâu hay nguyên nhân tại sao. "Điều gì có thể xảy ra chứ?" anh ta hỏi tôi một lần nữa.

"Hàng triệu thứ có thể xảy ra. Nhưng tôi không thể hứa đảm bảo với anh bất cứ điều gì cả. Tôi không thể đưa ra bất cứ lý do nào cũng như không thể dự đoán trước cho anh được," tôi nói với anh ta.

"Vậy anh bị điên mất rồi," anh ta nói. "Anh điên thật rồi khi bán ra từng đó cổ phiếu mà không có lý do hay nguyên nhân gì cả. Anh có chắc là anh không biết tại sao mình lại làm như vậy không?"

"Tôi không biết tại sao mình lại muốn bán ra số cổ phiếu đó. Tôi chỉ biết rằng mình muốn làm như vậy mà thôi," tôi nói. "Tôi muốn làm như vậy, chỉ thế thôi." Linh cảm thôi thúc tôi bán ra thêm một ngàn cổ phiếu nữa.

Thế là quá đủ đối với anh bạn của tôi. Anh ta nắm lấy tay tôi và nói: "Lại đây! Chúng ta phải đi ra khỏi đây trước khi anh ta bán ra toàn bộ số cổ phiếu vốn của mình."

Tôi đã bán đủ số cổ phiếu theo linh cảm của mình do đó tôi đi theo anh ta ra ngoài trước khi nhận lại bản báo cáo về hai ngàn cổ phiếu tôi bán ở đợt sau. Tôi đã bán ra một lượng cổ phiếu rất lớn, cho dù là với lý do gì đi chăng nữa thì đó cũng là một việc rất kỳ lạ, đặc biệt là khi toàn bộ thị trường đang rất mạnh mẽ và năng động, và không có lý do gì để nghĩ tới một thị trường giảm giá cả. Tuy nhiên, tôi nhớ rằng những lần trước khi tôi không hành động theo những linh cảm của mình thì sau đó tôi luôn có lý do để phải hối tiếc.

Tôi cũng đã kể với bạn bè một số câu chuyện như vậy, và một số người bạn nói với tôi rằng đó không phải là linh cảm mà điều đó thuộc về tiềm thức, tức là trí não vẫn làm việc một cách vô thức. Đó là một trạng thái tâm lý khiến những người nghệ sĩ đôi khi làm những việc mà sau đó họ không thể hiểu được tại sao mình lại làm như vậy. Đối với tôi có lẽ đó là hệ quả của những yếu tố riêng rẽ nhỏ lẻ được tích tụ dần dần. Có thể việc đầu cơ tăng giá không mấy sáng suốt của anh bạn tôi đã khiến tôi có cảm giác ngược lại và tôi chọn Union Pacific vì nó không được chào mời nhiều lắm. Tôi không thể nói được nguyên nhân hay động lực của những linh cảm như vậy. Tôi chỉ biết rằng khi tôi đi ra khỏi văn phòng chi nhánh Atlantic City của Harding Brothers thì tôi đã bán ra ba ngàn cổ phiếu Union Pacific trong khi thị trường đang tăng giá và tôi không có gì phải lo lắng cả.

Tôi muốn biết mức giá họ đã bán hai ngàn cổ phiếu đợt sau của tôi nên sau bữa trưa chúng tôi đi lên văn phòng. Tôi cảm thấy hài lòng khi thị trường chung đang năng động và giá của Union Pacific đã tăng lên.

"*Tôi thấy anh hết tất cả rồi*," anh bạn tôi nói. Có thể thấy rất rõ sự vui mừng của anh ta vì đã không bán ra một cổ phiếu nào.

Ngày hôm sau thị trường tiếp tục tăng giá và tôi chỉ còn bắt gặp những lời nhận xét chúc mừng của anh bạn của tôi. Nhưng tôi vẫn cảm thấy chắc chắn mình đã làm đúng khi bán ra số cổ phiếu của Union Pacific, đồng thời tôi không bao giờ cảm thấy thiếu kiên nhẫn khi biết rằng minh đúng. Điều đó cỏ nghĩa là gì? Chiều hôm đó cổ phiếu của Union Pacific bắt đầu ngừng tăng giá và đến cuối ngày hôm đó nó bắt đầu giảm giá. Nó nhanh chóng giảm xuống thấp hơn một điểm so với mức giá trung bình tôi đã bán ra 3.000 cổ phiếu kia. Tôi cảm thấy rất phấn khích khi biết mình đã đúng, và cũng do cảm giác đó tôi muốn bán thêm một lượng cổ phiếu nữa. Đến trước khi đóng cửa tôi bán ra thêm 2.000 cổ phiếu nữa.

Như vậy tôi đã bán ra 5.000 cổ phiếu của Union Pacific chỉ dựa vào linh cảm của mình. Đó là số cổ phiếu lớn nhất tôi có thể bán được tại văn phòng của Harding với số dư ký quỹ tôi có ở đây. Trong một kì nghỉ, tôi bán ra một lượng cổ phiếu như vậy là khá nhiều, do đó tôi quyết định kết thúc kì nghỉ và trở về New York ngay trong đêm hôm đó. Không thể nói trước việc gì sẽ xảy ra nên tôi cố gắng luôn trong tình trạng sẵn sàng nhằm có những phản ứng đúng lúc nhất.

Ngày hôm sau tôi nhận được tin tức về vụ động đất tại San Francisco. Đó là một thiên tai rất khủng khiếp. Tuy nhiên thị trường chỉ giảm giá hai điểm.

Các thế lực đầu cơ tăng giá nhanh chóng bắt tay vào việc, và công chúng không bao giờ phản ứng một cách riêng rẽ với những tin tức trên thị trường. Điều này bạn có thể kiểm chứng bất kì lúc nào. Chẳng hạn khi có những nền móng vững chắc cho một đợt tăng giá thì cho dù báo chí có nói rằng đó là hoạt động làm giá hay không thì những tin tức đó cũng không có được tác dụng như mong muốn nếu thị trường phố Wall chuyển sàng tâm lý giảm giá. Điều đó hoàn toàn phụ thuộc vào tâm lý chung trong thời điểm đó. Trong trường hợp này, phố Wall không đánh giá hết tác động của thảm họa đó chỉ đơn giản là nó không muốn làm như vậy. Trước khi phiên giao dịch cuối ngày kết thúc, giá bắt đầu tăng trở lại.

Tôi đã bán khống 5.000 cổ phiếu. Linh cảm của tôi đã hoàn toàn đúng tuy nhiên tài khoản của tôi tại ngân hàng vẫn không tăng lên, cho dù là trên giấy tờ. Người bạn của tôi tại Atlantic City khi tôi bán ra cổ phiếu Union Pacific tỏ ra vừa vui vừa buồn về thông tin đó.

Anh ta nói với tôi: "Đó chỉ là linh cảm thôi ông bạn ạ. Tuy nhiên khi tất cả mọi người cũng như tiền bạc đang đổ về hướng đầu cơ tăng giá thì tại sao anh lại đi ngược lại xu hướng đó chứ. Rốt cuộc thì họ cũng chiến thắng thôi."

"Cần phải có thời gian," tôi nói. Ý tôi muốn nói ở đây là về giá cả. Tôi sẽ không mua bù vì tôi biết rằng thiệt hại sẽ rất lớn và Union Pacific sẽ chính là nạn nhận lớn nhất của cuộc thiên tai này. Tuy nhiên tôi vẫn cảm thấy khó chịu trước sự mù quáng của thị trường phố Wall.

"Cần có thời gian và sau đó anh cũng sẽ bị vắt kiệt như những người đầu cơ giá hạ khác mà thôi," anh ta khẳng định với tôi như vậy.

"Thế anh sẽ làm gì?" tôi hỏi anh ta. "Mua vào cổ phiếu Union Pacific à, khi mà Souther Pacific và hàng loạt hãng khác đang phải chấp nhận mức thiệt hại lên tới hàng nhiều triệu đô-la à? Họ sẽ lấy gì để trả cổ tức khi đang phải chịu những khoản thiệt hại lớn như vậy? Anh chỉ có thể hy vọng vào một điều đó là thiệt hại không trầm trọng hơn mà thôi. Nhưng đó liệu có phải là lý do để mua vào cổ phiếu của những con đường đã bị tàn phá nặng nề như thế không? Anh thử trả lời tôi xem."

Tuy nhiên anh bạn tôi lại nói rằng: "Điều đó nghe có lý đấy. Nhưng tôi nói với anh rằng thị trường không đồng ý với anh về điểm này. Bảng tin không bao giờ nói dối phải không?"

"Không phải trong trường hợp nào nó cũng nói sự thật đâu," tôi nói.

"Nghe này. Một người đã đến nói với Jim Fisk ngay trước ngày Thứ Sáu đen tối[2] về mười nguyên nhân nên bán ra thay vì giữ lại số vàng mà họ có. Anh ta cảm thấy quá phấn khích trước những lời nói của mình đến nỗi ông ta nói với Fisk rằng sẽ quyết định bán ra một vài triệu đô-la vàng. Và Jim Fisk chỉ nhìn anh ta và nói, "Đi đi, bán ra đi! Bán khống nhé và sau đó nhớ mời tôi tới lễ tang của anh nhé."

"Được thôi," tôi nói; "và nếu người đó đã bán ra số vàng đó thì thử hình dung cuộc sát phạt mà anh ta sẽ tạo ra! Bản thân anh cũng nên bán ra một số cổ phiếu Union Pacific đi."

"Không! Tôi không phải là người thích làm giàu bằng cách chèo thuyền ngược gió đâu."

Ngày hôm sau khi xuất hiện những bản báo cáo chi tiết hơn, thị trường bắt đầu giảm giá, tuy nhiên đến thời điểm đó nó vẫn chưa giảm mạnh như dự kiến. Biết rằng không có gì trên trái đất này có thể giúp tránh khỏi một sự sụp đổ của cổ phiếu đó. Tôi quyết định gấp đôi số lượng bán ra và bán thêm 5.000 cổ phiếu nữa. Tất nhiên đến lúc đó nhiều người cũng đã nhận ra tình hình thực sự và các nhà môi giới của tôi cũng đã sẵn sàng giao dịch hơn. Đó không phải là hành động bồng bột của tôi hay của họ hoặc cách tôi đánh giá thị trường. Vào ngày hôm sau, thị trường bắt đầu đi đúng theo dự định. Sẽ có kẻ phải trả giá. Tất nhiên tôi cố gắng tận dụng sự may mắn của mình bằng việc gấp đôi số cổ phiếu bán ra lên tới 10.000 cổ phiếu và đó là việc duy nhất tôi có thể làm vào lúc đó.

Tôi không nghĩ gì khác ngoài việc cho rằng tôi đã đúng – chắc chắn 100% – và đó quả là một cơ hội trời cho. Chỉ còn vấn đề là tôi có thể nắm bắt được nó hay không mà thôi. Tôi cố gắng bán ra thêm nữa. Liệu lúc đó tôi có nghĩ tới việc bán khống một lượng lớn cổ phiếu như vậy thì chỉ cần một đợt phục hồi giá cũng có thể quét sạch toàn bộ số lợi nhuận trên giấy tờ của tôi và thậm chí là cả nguồn vốn kinh doanh của tôi? Tôi không nhớ là tôi có nghĩ nhiều tới việc đó hay không nữa. Tuy nhiên tôi không cảm thấy bị áp lực nhiều lắm. Tôi không đánh bạc một cách mạo hiểm. Tôi đang giao dịch một cách rất cẩn thận. Người ta chẳng thể làm gì được để quay ngược lại trận động đất đó nữa. Họ cũng chẳng thể nào xây dựng và khôi phục lại tất cả cơ sở hạ tầng ngay lập tức một cách hoàn toàn miễn phí có phải không? Dù dồn tất cả tiền trên thế giới vào đó thì cũng chẳng thể khắc phục hậu quả trong vòng vài giờ đồng hồ, có phải không?

Tôi không đánh cược một cách mù quáng. Tôi không phải là một kẻ điên khùng đầu tư giá hạ. Tôi không ngủ quên với những thành công hay cho rằng do thành phố San Francisco bị xóa khỏi bản đồ mà cả đất nước này sẽ trở thành một đống phế liệu. Thực sự tôi không nghĩ như vậy. Tôi không trông mong vào một cuộc đổ vỡ. Ngày hôm sau nữa tôi bắt đầu thu về những khoản lợi nhuận khổng lồ. Tôi kiếm được 250.000 đô-la. Đó là chiến thắng lớn nhất của tôi tính đến thời điểm đó. Và khoản lợi nhuận đó kiếm được chỉ trong thời gian một vài ngày. Phố Wall không mấy chú ý tới trận động đất đó trong một hay hai ngày đầu. Họ cho rằng đó là do những bản báo cáo đầu tiên cho thấy tình hình không mấy nghiêm trọng, nhưng tôi nghĩ rằng đó là do mất quá nhiều thời gian để thay đổi quan điểm của công chúng đối với các thị trường chứng khoán. Ngay cả những nhà giao dịch chuyên nghiệp, phần lớn cũng tỏ ra chậm chạp và thiển cận.

Tôi không thể đưa ra lời giải thích nào ở đây, cho dù là về mặt khoa học hay vì những lý do ấu trĩ nào đó. Tôi chỉ có thể kể cho các bạn việc tôi đã làm, tại sao tôi làm việc đó cùng những kết quả của nó. Tôi không quan tâm nhiều tới sự bí ẩn của những linh cảm của mình mà nghĩ nhiều hơn tới việc nhờ có nó mà tôi đã kiếm được ¼ triệu đô-la. Điều đó có nghĩa là tôi có thể giao dịch một khoản cổ phiếu lớn nhất từ trước đến nay của mình, nếu có cơ hội.

Mùa hè năm đó tôi đi Saratoga Springs. Tuy đó là một kì nghỉ nhưng tôi vẫn luôn theo dõi sát sao các biến động của thị trường. Trước hết là do tôi không cảm thấy quá mệt vì vậy tôi vẫn nghĩ tới nó. Và sau đó là tất cả những người tôi biết ở đó đều thích thú đối với chủ đề này. Do đó chúng tôi nói chuyện một cách rất tự nhiên. Tôi nhận thấy có một sự khác biệt to lớn giữa việc nói và giao dịch thực sự. Một số người ở đây có thể khiến bạn nghĩ tới một nhân viên trơ trẽn đang nói chuyện với ông chủ hay gắt gỏng của họ như nói chuyện với một kẻ đê tiện nào đó.

Harding Brothers có một văn phòng chi nhánh tại Saratoga. Ở đó họ cũng có rất nhiều khách hàng, tuy nhiên, theo tôi lý do thật sự ở đây là vì giá trị quảng cáo. Mở một văn phòng chi nhánh tại một khu nghỉ dưỡng như vậy sẽ là một công cụ quảng cáo rất hữu ích tới tầng lớp thượng lưu. Tôi từng ghé qua và ngồi ở đây một vài lần giữa những đám đông này. Người quản lý ở đây là một gã khá dễ chịu từ văn phòng New York tới, đó là người sẵn sàng giúp đỡ mọi người khi có thể. Đây là một thiên đường cho các loại tin đồn - từ đua ngựa cho tới thị trường chứng khoán và cả những nguồn tin của những người bồi bàn. Họ biết rằng tôi không có ý định tìm kiếm những tin đồn như vậy nên viên quản lý cũng không tới thì thầm cho tôi những nguồn tin nội bộ mà anh ta vừa nhận được từ văn phòng tại New York. Anh ta chỉ

chuyển cho tôi những bức điện đại loại nói rằng "đây là những gì người ta gửi đi," hay tương tự như thế.

Tôi vẫn theo dõi thị trường. Với tôi, việc đọc bảng tin và những ký hiệu trên đó là một quá trình liền mạch. "Người bạn tốt" của tôi, Union Pacific, có vẻ như đang tăng giá. Giá vẫn đang ở mức cao nhưng có dấu hiệu đang có sự tích luỹ loại cổ phiếu này. Tôi theo dõi cổ phiếu này trong hai ngày liền nhưng không tham gia giao dịch. Càng quan sát tôi càng cảm thấy chắc chắn rằng có ai đó đang mua cân bằng cổ phiếu này. Đó chắc hẳn không phải là một tay cờ bạc dè dặt, một người không chỉ có tài khoản kha khá tại ngân hàng mà đồng thời cũng giao dịch rất lành nghề. Tôi cho rằng đó là một đợt thu mua tích luỹ rất khôn ngoan.

Ngay khi tôi cảm thấy chắc chắn về vấn đề này, tôi bắt đầu mua vào với mức khoảng 160 điểm. Giá cổ phiếu vẫn rất ổn định do đó tôi tiếp tục mua vào, một lần 500 cổ phiếu. Tôi càng mua nhiều thì cổ phiếu đó càng mạnh hơn, điều đó làm tôi cảm thấy rất thích thú. Tôi không thể hiểu tại sao cổ phiếu đó không tăng giá nhanh hơn nữa, ít nhất là từ những gì tôi đọc được trên bảng tin.

Bỗng nhiên người quản lý tìm tới tôi và nói rằng anh ta vừa nhận được một tin nhắn từ văn phòng tại New York - tất nhiên họ có một đường dây điện trực tiếp riêng - hỏi rằng tôi có mặt tại văn phòng không, và khi nhận được một câu trả lời là có, một bức điện khác được đưa tới: "Giữ ông ta ở đó. Nói với ông ta rằng ngài Harding muốn nói chuyện với ông ta."

Tôi nói rằng tôi sẽ đợi, và tôi mua thêm 500 cổ phiếu của Union Pacific. Tôi không thể nghĩ ra Harding có chuyện gì muốn nói với tôi. Tôi không nghĩ rằng đó là vấn đề về công việc kinh doanh. Số dư ký quỹ của tôi lớn hơn mức cần thiết cho số cổ phiếu tôi mua vào. Một lát sau người quản lý tới nói với tôi rằng ngài Harding muốn nói chuyện với tôi thông qua một cuộc điện thoại đường dài.

"Chào Ed," tôi nói.

Tuy nhiên anh ta nói, "Có vấn đề quái quỉ gì với anh vậy? Anh có bị điên không vậy?"

"Có phải anh không đó?" tôi nói.

"Anh đang làm gì vậy?" anh ta hỏi.

"Anh muốn nói gì?"

"Việc anh mua cái cổ phiếu đó."

"Tại sao, số dư ký quỹ của tôi có vấn đề gì à?"

"Đây không phải là vấn đề số dư ký quỹ, đó là vấn đề của một tên khờ ngu ngốc."

"Tôi không hiểu anh muốn nói gì."

"Tại sao anh lại mua vào cổ phiếu của Union Pacific?"

"Tại giá đang tăng."

"Tăng giá quái quỉ gì! Chẳng lẽ anh không thấy là giới lãnh đạo nội bộ đang tìm cách đẩy số cổ phiếu đó cho anh sao. Anh chính là một đòn bẩy để họ tăng giá. Anh sẽ trở thành trò cười trong vụ giao dịch cổ phiếu này. Đừng để chúng lừa bịp anh như vậy chứ."

"Không có ai lừa bịp tôi cả," tôi nói với anh ta. "Tôi còn chưa nói với ai về chuyện đó."

Tuy nhiên anh ta trả lời tôi rằng: "Anh không thể mong chờ vào một phép màu sẽ lại giúp anh thắng lợi đối với cổ phiếu đó một lần nữa. Cố gắng rút ra khi anh còn có thể làm được." anh ta nói. "Quả là một tội ác khi mua vào cổ phiếu đó trong thời điểm này – khi mà những kẻ đầu cơ đang tống vô khối cổ phiếu ra thị trường."

"Bảng tin cho thấy họ đang mua vào," tôi vẫn nài nỉ.

"Larry, tôi cảm thấy đau tim khi thấy lệnh đặt mua của anh được chuyển tới. Vì tình yêu đối với Mike, đừng trở nên khờ khạo như vậy. Rút ra đi, ngay lập tức. Bây giờ anh bán ra số cổ phiếu đó vẫn kịp đó. Tôi đã làm hết sức của mình rồi. Tạm biệt!" Và anh dập máy.

Ed Harding là một tay rất thông minh, luôn đầy đủ thông tin và là một người bạn thực sự, không vụ lợi và rất tốt bụng. Ngoài ra, tôi biết rằng anh ta có thể biết được rất nhiều tin nội bộ. Còn cơ sở của vụ giao dịch lần này của tôi khi mua vào cổ phiếu của Union Pacific, chỉ là sự mách bảo của nhiều năm nghiên cứu những động thái của cổ phiếu và một cảm giác về những biểu hiện mà kinh nghiệm của tôi đã cho thấy luôn đi kèm với một đợt tăng giá ổn

định. Tôi không hiểu điều gì đã xảy ra với mình. Tuy nhiên, có lẽ tôi đã cho rằng số cổ phiếu đó được mua vào đơn giản chỉ là do một thủ thuật làm giá khôn ngoan của giới nội bộ nhằm khiến bảng tin đưa ra những số liệu không đúng sự thật. Có lẽ tôi bị ấn tượng bởi viễn cảnh tồi tệ mà Ed Harding đã vẽ ra trước mắt tôi khi anh ta cho rằng tôi đã phạm một sai lầm khủng khiếp. Không có gì phải đặt câu hỏi về khả năng cũng như động cơ của anh ta. Tôi không thể nói rõ ràng, nhưng cuối cùng tôi đã nghe theo lời khuyên của anh ta.

Tôi bán ra toàn bộ số cổ phiếu Union Pacific của mình. Tất nhiên, nếu việc mua vào số cổ phiếu đó là một sai lầm thì việc bán ra lại càng sai lầm hơn nữa. Sau khi quyết định từ bỏ, tôi bán khống 4.000 cổ phiếu với mức giá khoảng 162 điểm.

Ngày hôm sau ban giám đốc của Union Pacific công bố mức cổ tức 10% cho cổ phiếu của công ty. Ban đầu không ai tại phố Wall có thể tin vào điều đó. Câu chuyện giống như một cuộc lũng đoạn thị trường của những con bạc liều lĩnh. Tất cả các báo đều hướng về phía những thành viên của ban giám đốc. Tuy nhiên khi những tay lão luyện của phố Wall còn đang phân vân thì thị trường đã bắt đầu nóng lên. Số cổ phiếu của Union Pacific được giao dịch với mức giá và số lượng kỷ lục. Một số nhà giao dịch đã kiếm được cả một gia tài chỉ trong vài giờ đồng hồ. Tôi nhớ rằng sau đó có nghe câu chuyện về một chuyên viên giao dịch đã đút túi 350.000 đô-la nhờ vào một "lỗi" trong quá trình giao dịch. Ngay tuần sau anh ta bán chỗ của mình và tháng sau đó anh ta đã trở thành một ông chủ đồn điền phong lưu.

Tất nhiên, ngay khi nghe thông tin về mức cổ tức 10% chưa từng có từ trước đến nay tôi đã nhận ra mình đã phải trả giá như thế nào khi thay vào tin tưởng kinh nghiệm của bản thân tôi lại nghe theo một nguồn tin nội bộ. Tôi đã bỏ niềm tin của mình sang một bên để nhường chỗ cho những nghi ngờ của một người bạn chỉ đơn giản vì anh ta hoàn toàn không vụ lợi và do đó anh ta biết mình đang làm gì.

Ngay khi thấy giá cổ phiếu Union Pacific đạt mức tăng kỷ lục, tôi đã tự nhủ với bản thân mình, "Mình chẳng còn cổ phiếu nào để bán nữa rồi."

Tất cả những gì tôi còn lại chính là số dư ký quỹ tại văn phòng của Harding. Tôi không cảm thấy vui vẻ hay chán nản khi biết được thông tin này. Rõ ràng rằng tôi đã đọc chính xác những thông tin từ bảng tin và tôi đã quá dại dột khi để Ed Harding lung lay những quyết định của mình. Lúc này việc buộc tội lẫn nhau cũng không có ý nghĩa gì nữa. Tôi phải cố gắng tranh thủ

khoảng thời gian ít ỏi của mình. Hơn nữa việc gì đã qua coi thì coi như đã qua. Do đó, tôi đặt lệnh mua vào số cổ phiếu đã bán khống, giá lúc đó đã là 165 điểm và tôi bị lỗ khoảng ba điểm trong vụ giao dịch đó. Một số cổ phiếu trong đó các nhân viên môi giới của tôi đã phải mua vào với giá 172 hoặc 174 điểm. Khi nhận được các báo cáo sau đó tôi biết rằng sự can thiệp với mục đích rất tốt đẹp của Ed Harding đã khiến tôi đánh mất 40.000 đô-la. Đó là một cái giá khá rẻ cho việc tôi không đủ dũng cảm để kiên định với niềm tin của mình. Tôi cho rằng đây là một bài học không mấy đắt giá.

Tôi không lo lắng bởi vì bảng tin cho thấy giá vẫn còn tiếp tục tăng lên trong thời gian tới. Đó là một động thái bất thường vừa chưa hề có tiền lệ đối với hành động này của ban giám đốc. Nhưng lần này, tôi đã làm đúng những việc nên làm. Ngay khi đặt lệnh mua bù 4.000 cổ phiếu đã bán khống, tôi quyết định kiếm lại lợi nhuận từ những biểu hiện của bảng tin. Tôi mua vào 4.000 cổ phiếu và giữ lại cho tới sáng hôm sau. Khi bán ra tôi không chỉ kiếm đủ bù lỗ khoản 40.000 đô-la đã mất đồng thời còn kiếm thêm được 15.000 đô-la. Nếu Ed Harding không cố gắng tiết kiệm tiền giùm tôi thì tôi đã tạo nên một cuộc sát phạt thật sự. Tuy nhiên anh ta cũng giúp ích cho tôi rất nhiều vì với bài học lần này, tôi tin rằng mình đã hoàn tất khoá học làm một nhà giao dịch chứng khoán của mình.

Đó không chỉ là bài học về việc không nên nghe theo những nguồn tin nội bộ và đi theo niềm tin của bản thân. Nó còn tăng thêm lòng tự tin của tôi và rũ bỏ hoàn toàn phương pháp giao dịch trước kia. Bài học tại Saratoga là lần cuối cùng tôi hành động theo phương thức hú hoạ, được chăng hay chớ. Kể từ đó, tôi bắt đầu suy nghĩ tới những điều kiện cơ bản của thị trường thay vì những cổ phiếu riêng rẽ. Tôi đã tiến thêm một nấc trên con đường trở thành một nhà đầu cơ chứng khoán, và đó là một bước đi không hề dễ dàng.

Phần. 7

Tôi không hề e ngại khi nói với mọi người rằng tôi nghiêng theo tâm lý giá tăng hay giá hạ nhưng tôi không thể nói người ta nên mua loại cổ phiếu nào. Trong một thị trường giá hạ tất cả giá cổ phiếu đều giảm xuống và ngược lại. Tất nhiên, tôi không nói rằng khi thị trường giá hạ do chiến tranh gây ra thì những cổ phiếu của các công ty buôn bán vũ khí không tăng lên. Ở đây tôi chỉ muốn nói đối với các điều kiện chung chung. Tuy nhiên, người ta thường không muốn biết rằng hiện tại là thị trường tăng giá hay giảm giá. Họ chỉ muốn biết cần mua hay bán loại cổ phiếu nào. Họ chỉ muốn thu lợi nhuận mà không phải bỏ chút công sức. Họ không muốn làm việc. Họ không muốn suy nghĩ và tư duy. Thậm chí họ không muốn đếm số tiền mà họ đã nhặt được trên đường đi.

Tuy tôi không phải là kiểu người lười biếng đến như vậy nhưng tôi vẫn cảm thấy nghiên cứu những cổ phiếu riêng rẽ đơn giản hơn rất nhiều so với cả thị trường nói chung và do đó, nghiên cứu sự dao động của một loại cổ phiếu riêng rẽ sẽ đơn giản hơn những xu hướng chung của thị trường. Đó là điều tôi phải thay đổi và tôi đã làm được.

Người ta thường không thể dễ dàng nắm được những nguyên tắc cơ bản của việc giao dịch cổ phiếu. Tôi vẫn thường nói rằng việc mua cổ phiếu tại một thị trường giá tăng là phương thức mua cổ phiếu đơn giản nhất. Ở đây vấn đề không phải là mua với giá càng thấp càng tốt hay bán ra với mức giá cao nhất có thể. Vấn đề là mua vào hay bán ra đúng thời điểm. Khi đầu cơ giá hạ, tôi bán cổ phiếu ra thị trường, mỗi đợt bán ra lần sau giá phải thấp hơn lần trước. Khi mua vào thì quá trình ngược lại. Tôi phải mua vào theo mức tăng lên thay vì giảm xuống.

Chúng ta giả sử rằng tôi đang mua vào một loại cổ phiếu nhất định, tôi sẽ mua 2.000 cổ phiếu với mức 110 điểm. Nếu giá cổ phiếu đó tăng lên 111 điểm thì tạm thời tôi đã hành động đúng vì mỗi điểm cao hơn sẽ mang lại cho tôi nhiều lợi nhuận hơn. Do dự đoán của tôi đúng, tôi tiếp tục mua vào thêm 2.000 cổ phiếu nữa. Nếu thị trường vẫn tiếp tục tăng giá, tôi sẽ mua thêm 2.000 cổ phiếu lần thứ ba. Giả sử giá tăng lên 114 điểm, tôi nghĩ bằng đó là phù hợp trong thời điểm hiện tại. Lúc này tôi cần có một cơ sở cho việc giao dịch của mình. Tôi đã mua vào 6.000 cổ phiếu với mức giá trung bình là $111\frac{3}{4}$ và bán cổ phiếu với giá 114. Tôi sẽ ngừng mua vào. Sau đó tôi chờ đợi. Tôi thấy rằng trong một số giai đoạn của đợt tăng giá đôi khi có những sự phản ứng từ thị trường. Tôi muốn quan sát biểu hiện của thị trường sau

mỗi đợt phản ứng như vậy. Có thể phản ứng đó diễn ra khi tôi mua vào lố thứ ba. Giả sự giá giảm xuống 112½ và sau đó phục hồi trở lại. Khi giá tăng lên tới 113¾ tôi đặt lệnh mua thêm 4.000 cổ phiếu trên thị trường. Nếu tôi mua số cổ phiếu đó với giá 113¾ tôi biết rằng có vấn đề gì đó không ổn và tôi sẽ cần một phép thử đối với thị trường. Tôi bán ra 1.000 cổ phiếu để xem thị trường sẽ có phản ứng như thế nào. Tuy nhiên giả sử lệnh mua 4.000 cổ phiếu của tôi khi mức giá là 113¾ được đáp ứng như sau, 114 cho hai ngàn cổ phiếu đầu tiên, 114½ cho năm trăm cổ phiếu tiếp theo và 115 ½ cho số cổ phiếu còn lại. Khi đó có thể thấy là tôi đã đúng. Đó chính là cách chứng minh liệu tôi có mua vào đúng số cổ phiếu và đúng thời điểm hay không - tất nhiên với điều kiện giả sử rằng tôi đã kiểm tra các yếu tố của thị trường chung và hiện thời điểm đó thị trường đang tăng giá. Tôi không bao giờ muốn mua vào cổ phiếu với giá quá rẻ hay quá dễ dàng.

Tôi nhớ từng nghe câu chuyện về Deacon S. V. White khi ông ta còn là một trong những nhà đầu cơ chứng khoán hàng đầu tại phố Wall. Đó là một ông già dễ mến, can đảm và, như người ta nói, rất lão luyện. Theo những gì tôi đã được nghe thì trong thời kỳ đỉnh cao của mình, ông ta cũng đã có những thành công rất rực rỡ.

Trong giai đoạn đó, Sugar còn là một trong những nhà cung cấp pháo hoa lớn nhất trên thị trường và H. O. Havemeyer, chủ tịch của công ty còn đang trong thời hoàng kim quyền lực. Thông qua những câu chuyện với những người cao tuổi tôi được biết rằng H. O. và những người ủng hộ ông ta có đủ tiềm lực tài chính cũng như tài năng cần thiết để thành công trong bất cứ thương vụ nào của cổ phiếu của chính họ. Người ta nói với tôi rằng Havemeyer đã loại bỏ số lượng những nhà đầu cơ nhỏ đối với cổ phiếu của ông ta nhiều hơn bất kìai trong giới lãnh đạo nội bộ. Do đó, các nhà giao dịch trên sàn thường tìm cách phá hoại những kế hoạch của giới nội bộ hơn là hỗ trợ nó.

Một ngày kia, một người quen của Deacon White chạy vào văn phòng của ông ta và nói, “Deacon, ông từng nói với tôi rằng nếu tôi có bất kì thông tin hữu ích nào và có thể cung cấp cho ông ngay lập tức để sử dụng thì ông sẽ cho tôi vài trăm cổ phiếu.” Anh ta dừng một chút để lấy hơi và chờ đợi sự khẳng định của ông ta.

Deacon nhìn anh ta một cách đăm chiêu như thường lệ và nói, “tôi không biết mình có từng nói với anh chính xác như vậy không nhưng tôi vẫn sẵn sàng trả cho thông tin mà tôi có thể sử dụng được.”

"Ồ, vậy thì tôi có thông tin cho ông đây."

"Thế thì tốt," Deacon nói với một giọng quá đỗi nhẹ nhàng khiến người mang thông tin tới hoàn toàn xúc động, anh ta nói, "Vâng thưa ngài Deacon." Và sau đó tiến gần lại Deacon để không ai có thể nghe thấy ông ta nói và bắt đầu thì thầm, "H. O. Havemeyer đang mua vào cổ phiếu của Sugar."

"Thật không?" Deacon hỏi lại với vẻ khá điềm tĩnh.

Điều đó khiến người cung cấp tin nội bộ khá ngạc nhiên và anh ta nói một cách quả quyết: "Chắc chắn, thưa ngài. Mua tất cả số cổ phiếu mà ông ta có thể kiếm được."

"Anh bạn à, anh có chắc chắn không?" Deacon hỏi lại một lần nữa.

"Deacon, đó là sự thật 100%. Đám lãnh đạo nội bộ đang nỗ lực thu mua tất cả số cổ phiếu mà họ có thể tiếp cận được. Họ có vấn đề gì đó về thuế quan và sắp tới có lẽ sẽ có một cuộc sát phạt lớn trên thị trường. Họ sẽ loại bỏ số cổ phiếu ưu đãi. Và điều đó có nghĩa là chắc chắn sẽ có một khoản lợi nhuận không dưới 30 điểm so với mức khởi điểm."

"Anh có thực sự nghĩ như vậy không?" Ông già bắt đầu quay lại nhìn lại người đàn ông kia với chiếc kính gọng bạc mà ông ta vừa đeo vào để xem thông tin trên băng điện tử.

"Tôi có nghĩ thế không à? Không, tôi không nghĩ như vậy mà là tôi biết chắc sẽ như vậy. Một cách chắc chắn! Tại sao ư, khi H. O. Havemeyer và những người bạn của ông ta mua vào số cổ phiếu Sugar như hiện nay thì họ chắc chắn không thể thỏa mãn với mức lợi nhuận dưới 40 điểm. Tôi sẽ không cảm thấy ngạc nhiên khi thị trường bỗng nhiên quay lưng lại và đẩy giá lên cao trước khi họ có thể mua đủ số cổ phiếu mong muốn. Bây giờ không còn nhiều cổ phiếu loại này trôi nổi tại các công ty môi giới như cách đây một tháng nữa."

"Ông ta đang mua vào cổ phiếu Sugar?" Deacon nhắc lại một cách lơ đãng.

"Mua vào ư, phải nói là ông ta đang vơ vét toàn bộ số cổ phiếu trên thị trường và cố gắng không tự mình đẩy giá lên."

"Vậy thì?" Deacon nói đến đó và dừng lại.

Nhưng chừng đó cũng đủ cho người cung cấp tin, và anh ta nói, "Vâng thưa ngài, tôi coi đó là một thông tin rất hữu ích đấy chứ. Mọi việc đã rất rõ ràng rồi."

"Chắc không?"

"Chắc chắn, và nó đáng giá cả một gia tài đấy. Ngài có định sử dụng thông tin này không?"

"Có chứ, tôi sẽ sử dụng nó chứ."

"Bao giờ vậy?" anh hỏi một cách nghi ngờ.

"Ngay bây giờ," và Deacon gọi lớn: "Frank". Đó là tay môi giới cừ khôi nhất của ông ta, anh bước vào phòng ngay sau đó.

"Vâng, thưa ngài," Frank nói.

"Tôi muốn anh đi ngay tới sàn giao dịch và bán ngay lập tức 10.000 cổ phiếu của Sugar."

"Bán?" người cung cấp tin hét lên. Tiếng kêu của anh nghe quá thảng thốt đến nỗi Frank đã dợm bước chân đi cũng phải nán lại đôi chút.

"Đúng rồi, có vấn đề gì không?" Deacon trả lời một cách nhẹ nhàng.

"Nhưng tôi nói với ngài rằng H. O. Havemeyer đang mua vào loại cổ phiếu đó!"

"Tôi biết như vậy mà, anh bạn," Deacon vẫn giữ giọng điềm tĩnh; ông ta quay qua người nhân viên môi giới: "Nhanh lên, Frank!"

Người nhân viên môi giới lao ra khỏi phòng để đi thực hiện mệnh lệnh đó trong khi kẻ cung cấp tin đang dần đỏ mặt vì tức giận.

Anh ta nói một cách khá nóng nảy: "Tôi đến đây với một trong những thông tin tốt nhất mà tôi đã thu lượm được. Tôi mang nó đến cho ông vì tôi nghĩ rằng ông là một người bạn của tôi và ông là một người thẳng thắn. Tôi hy vọng ông sẽ có hành động gì đó".

"Thì tôi đang làm đây," Deacon xen vào nhằm trấn an anh ta.

"Nhưng tôi nói với ông rằng H. O. và đám người của ông ta đang mua vào!"

"Đúng vậy. Tôi có nghe anh nói như vậy."

"Mua vào, mua vào, tôi nói là họ đang mua vào!" anh ta gần như gầm lên.

"Đúng rồi, họ mua vào! Tôi cũng hiểu là anh định nói như vậy, " Deacon nhắc lại cho anh ta yên tâm. Ông tiến lại bảng tin để xem thông tin mới.

"Nhưng ông đang bán ra."

"Đúng vậy, 10.000 cổ phiếu," Deacon gật đầu "Bán ra, tất nhiên rồi."

Ông ta không nói nữa mà bắt đầu tập trung vào bảng tin và anh chàng cung cấp tin cũng tiến lại xem Deacon đã nhìn thấy gì, anh ta biết rằng đây là một ông già lão luyện và khá xảo quyệt. Trong khi anh ta nhìn qua vai của Deacon thì một thư ký mang tới một bức điện, rõ ràng đó là báo cáo của Frank. Deacon chỉ nhìn qua tấm điện vì ông ta đã thấy được trên bảng tin mệnh lệnh của mình được thực hiện như thế nào.

Ông ta nói với viên thư ký: "Bảo anh ta bán thêm 10.000 cổ phiếu nữa của Sugar."

"Deacon, tôi thề với ngài rằng họ đang mua vào loại cổ phiếu đó!"

"Ngài Havemeyer nói với anh như thế à?" Deacon hỏi rất nhẹ nhàng.

"Tất nhiên là không! Ông ta có bao giờ nói với ai cái gì đâu. Ông ta chẳng bao giờ nhấc một ngón tay để giúp bạn bè mình kiếm được chút lợi ích nào. Nhưng lần này tôi biết đó là sự thật."

"Đừng trở nên quá xúc động như vậy anh bạn." Deacon lại giơ tay lên, ông ta đang chăm chú theo dõi bảng tin. Anh chàng cung cấp thông tin nói một cách cay đắng:

"Nếu tôi biết trước rằng ông sẽ đi ngược lại tất cả những mong muốn của tôi như thế này có lẽ tôi đã không khiến cả hai mất thời gian nữa. Tuy nhiên tôi cũng không mấy vui vẻ nếu ông phải mua bù lại số cổ phiếu đó với khoản lỗ khổng lồ. Tôi rất tiếc cho ngài, Deacon ạ. Nói thực, ngài tha lỗi, tôi phải đi kiếm chỗ khác để tự mình sử dụng những thông tin này."

"Tôi vẫn đang sử dụng nó đấy chứ. Tôi nghĩ rằng mình cũng có chút hiểu

biết về thị trường, có lẽ không nhiều như ngài và H. O. Havemeyer, nhưng vẫn có chút ít. Những việc tôi đang làm đều là do những năm kinh nghiệm đã mách bảo tôi rằng đó là cách tốt nhất để sử dụng thông tin mà anh mang lại. Khi một người đã ở tại phố Wall lâu như tôi thì anh ta sẽ luôn biết ơn những ai cảm thấy thương cảm cho mình. Cố gắng giữ bình tĩnh đi anh bạn."

Anh ta chỉ còn biết nhìn chằm chằm vào Deacon, một người từ trước tới nay anh ta luôn rất tôn trọng.

Ngay khi đó viên thư ký đi vào và chuyển cho Deacon bản báo cáo của Frank, ông ta nhìn qua và nói: "Bây giờ nói anh ta mua vào 30.000 cổ phiếu của Sugar. 30.000 nhé!"

Viên thư ký vội vàng đi thực hiện mệnh lệnh của Deacon trong khi đó anh chàng cung cấp tin ngồi càu nhàu và nhìn chăm chú vào ông lão đầy mưu mô kia.

"Anh bạn ạ," Deacon bắt đầu giải thích một cách tận tình, "tôi không hề nghi ngờ về thông tin anh đã nói với tôi. Tuy nhiên ngay cả khi chính tai tôi nghe H. O. Havemeyer nói với ông thì tôi vẫn tiến hành mọi việc đúng như trình tự này. Vì chỉ có một cách để kiểm tra xem có ai đó đang mua vào như cái cách mà anh nói Havemeyer đang làm, đó là làm như tôi đã làm. 10.000 cổ phiếu đầu tiên được tiêu thụ khá dễ dàng. Điều đó chưa kết luận được gì. Nhưng đối với 10.000 cổ phiếu lần thứ hai vẫn được bán rất nhanh chóng trong khi thị trường đang tăng giá. Từ phương thức được sử dụng để thu mua 20.000 cổ phiếu này cho thấy rõ ràng có ai đó đang nỗ lực mua tất cả số cổ phiếu được chào bán. Trong thời điểm này việc tìm ra người đó không mấy quan trọng. Do đó tôi đã mua bù số cổ phiếu bán khống và ngoài ra tôi còn mua thêm 10.000 cổ phiếu và tôi nghĩ rằng thông tin của anh rất hữu ích đối với tôi."

"Sau đó mọi việc sẽ như thế nào?" anh ta nói.

"Anh sẽ có 500 cổ phiếu tại văn phòng này với mức giá trung bình của số 10.000 cổ phiếu. Chúc một ngày tốt lành, lần sau nhớ bình tĩnh hơn nhé."

"Deacon," anh chàng cung cấp tin nội bộ nói, "ngài có thể bán luôn số cổ phiếu của tôi khi ngài bán ra được không? Tôi không biết nhiều như tôi vẫn tưởng trước đây."

Đó là về mặt lý thuyết. Đồng thời là nguyên nhân tôi không bao giờ mua vào cổ phiếu ở mức giá quá thấp. Tất nhiên tôi luôn cố gắng mua vào hiệu quả

nhất - tức là giao dịch phải tạo điều kiện thuận lợi cho thị trường nghiêng về phía chúng ta. Còn về vấn đề bán cổ phiếu chúng ta cần nhìn nhận thẳng thắn rằng chẳng ai có thể bán được cổ phiếu nếu không có người muốn mua.

Khi bạn thường xuyên giao dịch với số lượng lớn cổ phiếu thì bạn cần luôn ghi nhớ điều đó. Anh ta cần nghiên cứu các điều kiện và yếu tố của thị trường, vạch ra các kế hoạch và sau đó bắt tay vào hành động. Anh ta tung ta một lượng lớn cổ phiếu và thu về khoản lợi nhuận khổng lồ - tất nhiên là trên giấy. Nhưng đó chỉ là trên niềm tin của anh ta mà thôi. Bạn không thể hy vọng vào việc thị trường sẽ tiêu thụ hết 50.000 cổ phiếu của cùng một công ty nhanh chóng và dễ dàng như 100 cổ phiếu được. Anh ta sẽ phải chờ đợi đến khi nào tạo ra được một thị trường cho số cổ phiếu của mình. Sẽ đến một lúc nào đó anh ta cảm thấy rằng sức mua trên thị trường đã đủ lớn và đó chính là cơ hội mà anh ta phải nắm lấy. Trong thời gian đó anh ta phải chờ đợi vì anh ta chỉ có thể bán ra cái gì mà anh ta có thể bán, không phải là cái gì mà anh ta muốn bán. Để học được cách chọn thời điểm thì anh ta phải quan sát và thử nghiệm. Chúng ta không thể có mánh khoé nào để biết rằng khi nào thì thị trường có thể tiêu thụ số cổ phiếu cần bán ra. Tuy nhiên, khi khởi sự một thương vụ nào đó, một người khôn ngoan không bao giờ giao dịch toàn bộ số cổ phiếu trừ khi bạn cảm thấy rằng các điều kiện của thị trường hoàn toàn đúng theo dự định. Cần nhớ rằng giá cổ phiếu không khi nào quá cao để mua vào hay quá thấp để bán ra. Tuy nhiên sau đợt giao dịch đầu tiên, bạn không nên tiếp tục nếu đợt thứ nhất không mang lại cho bạn khoản lợi nhuận nào. Chờ đợi và quan sát. Đó chính là cách thức đọc bảng tin để bạn quyết định thời điểm bắt đầu một cách chính xác nhất. Thành công phụ thuộc rất nhiều vào việc khởi sự đúng thời điểm. Tôi đã mất nhiều năm để nhận ra tầm quan trọng của điều này. Đồng thời học phí cho bài học này cũng đã lên tới vài trăm ngàn đô-la.

Các bạn không nên hiểu lầm rằng tôi khuyên mọi người nên giao dịch một cách nhỏ giọt và dai dẳng. Nhưng một người có thể kiếm được một khoản kha khá nếu anh ta mua tích luỹ và anh ta có thể chẳng kiếm được khoản đó nếu anh ta giao dịch theo cách khác. Ở đây tôi muốn nói rằng giả sử anh ta định mua 500 cổ phiếu thì anh ta không nên mua tất cả cùng một lúc trừ khi anh ta có ý định đầu cơ. Nếu anh ta chỉ có ý định trông vào đỏ đen thì lời khuyên duy nhất của tôi cho anh ra đó là không nên.

Giả sử sau khi anh ta mua 100 cổ phiếu đầu tiên và thấy rằng mình bị lỗ. Vậy thì tại sao anh ta lại phải tiếp tục mua vào? Anh ta cần ngay lập tức nhận thấy rằng anh ta đang sai lầm, ít nhất là ngay trong thời điểm đó.

Phần. 8

Vụ việc của Union Pacific ở Saratoga mùa hè năm 1906 càng khiến tôi thêm không phụ thuộc vào những lời mách nước và những lời bàn tán - những ý kiến, những ước đoán và những nghi ngờ của người khác, dù họ có là những người thân thiện hay có khả năng đến mức nào. Chính những việc có thật, không phải những chuyện phù phiếm, đã cho tôi thấy tôi có thể hiểu chính xác bảng tin hơn hầu hết mọi người hiểu về tôi. Và tôi cũng được trang bị tốt hơn những khách hàng thường lui tới hãng Harding Brothers, tới mức tôi hoàn toàn tránh được những định kiến trong đầu cơ. Thị trường đầu cơ giá hạ cũng không hấp dẫn tôi nhiều hơn phía đầu cơ giá lên, hay ngược lại cũng vậy. Định kiến kiên định duy nhất của tôi là không muốn mắc sai lầm.

Ngay từ khi còn nhỏ, tôi đã luôn tự mình rút ra những ý nghĩa từ các sự việc tôi quan sát được. Đó cũng là cách duy nhất những ý nghĩa này đến được với tôi. Tôi không thể rút ra điều gì từ những sự kiện người khác nói với tôi. Chúng là thực tế của tôi, bạn hiểu chứ? Nếu tôi tin vào một điều gì, bạn có thể chắc chắn rằng đó đơn giản là bởi tôi phải tin thế. Khi tôi đầu cơ giá lên, đó là vì những phán đoán của tôi về tình hình thị trường cho phép tôi làm như vậy. Nhưng bạn sẽ nhận thấy có nhiều người, vẫn có tiếng là thông minh, đầu cơ giá lên chỉ vì họ đang giữ cổ phiếu. Không bao giờ tài sản của tôi - hay những của cải tôi sắp sở hữu – có thể giúp tôi suy nghĩ bất kỳ điều gì. Đó là lý do vì sao tôi luôn nhắc lại rằng tôi không bao giờ tranh cãi với bảng tin. Nếu bạn cảm thấy tức giận với thị trường vì những biến động bất ngờ, thậm chí là phi lý, không theo ý bạn, nó cũng chẳng khác nào bạn tức giận với buồng phổi của mình chỉ vì bạn bị viêm phổi.

Tôi dần nhận thức được đầy đủ hơn rằng trong nghề đầu cơ chứng khoán, còn có nhiều việc phải làm hơn là chỉ đọc bảng tin. Một người già giặn như Partridge đã từng nhấn mạnh tới tầm quan trọng sống còn của việc phải liên tục đầu cơ tăng giá trong thị trường đầu cơ giá lên. Điều đó rõ ràng giúp tâm trí tôi chú trọng hơn tới sự cần thiết phải xác định được mình đang giao dịch trong thị trường nào. Tôi bắt đầu nhận ra những khoản tiền lớn chỉ có thể kiếm được từ những đợt biến động lớn. Dù bất kỳ điều gì tạo nên động lực ban đầu cho một đợt biến động lớn, sự tồn tại của nó không phải là kết quả của những hoạt động thao túng thị trường của các nhóm đầu cơ hay từ những thủ đoạn của các chuyên gia tài chính, mà phụ thuộc vào những điều kiện cơ bản. Dù ai muốn chống lại, mức độ phát triển, tốc độ phát triển và thời gian tồn tại của một đợt biến động chịu sự chi phối của những lực thúc đẩy tác động tới nó.

Sau vụ ở Saratoga, tôi bắt đầu nhận thấy rõ ràng hơn – có lẽ tôi nên nói là chín chắn hơn - rằng nghiên cứu riêng từng lần đặt cược hay phản ứng của riêng một cổ phiếu không cần thiết như tôi đã tưởng tượng. Bởi vì tất cả cổ phiếu được niêm yết đều phản ứng phù hợp với chiều hướng biến động chính. Một người cũng không cần đặt ra những giới hạn trong giao dịch của mình khi anh ta nghĩ tới những đợt biến động. Anh ta có thể mua hoặc bán với mọi cổ phiếu có trên bảng tin. Nếu chỉ giao dịch với một số cổ phiếu nhất định, việc bán không có thể trở nên nguy hiểm nếu anh ta bán ra vượt một mức vốn cổ phần nhất định, mức này phụ thuộc vào việc cổ phiếu đó đang nằm trong tay ai, ở đâu và bằng cách nào. Nhưng anh ta có thể bán một triệu cổ phần của mọi cổ phiếu có trên bảng tin - nếu được giá – mà không sợ gặp phải nguy cơ chịu áp lực. Trước đây, đã có nhiều người trong nội bộ thường xuyên kiếm được những khoản tiền lớn nhờ số cổ phiếu bán không và những lo lắng khá cẩn trọng của họ về nguy cơ cổ phiếu bị đầu cơ tích trữ và những áp lực.

Hiển nhiên là, việc cần làm trong thị trường đầu cơ giá lên là tăng giá cổ phiếu và trong thị trường đầu cơ giá hạ là giảm giá. Nghe có vẻ ngớ ngẩn, phải không? Nhưng tôi cần nắm vững nguyên tắc chung đó trước khi tôi hiểu rằng để áp dụng nguyên tắc đó vào thực tiễn cũng có nghĩa là phải đoán trước các khả năng có thể xảy ra. Tôi đã mất rất lâu mới học được cách giao dịch với lượng cổ phiếu như thế. Nhưng công bằng mà nói, bạn cũng cần nhớ rằng đến tận thời điểm đó, tôi chưa từng có đủ vốn để giao dịch theo cách này. Một đợt biến động lớn sẽ đem lại khoản tiền lớn nếu bạn giao dịch với số lượng cổ phiếu lớn, và để có thể xoay xở với một số lượng lớn như vậy, bạn cần có một tài khoản có những con số lớn tại văn phòng môi giới.

Tôi đã luôn phải - hoặc đã cảm thấy tôi phải - kiếm miếng ăn từng ngày nhờ thị trường chứng khoán. Việc đó đã cản trở những nỗ lực nhằm kiếm được khoản vốn lớn cho phương thức giao dịch có lợi và lâu dài hơn, và vì vậy cũng tốn kém hơn, trong những đợt biến động.

Nhưng giờ đây, tôi không chỉ trở nên tự tin hơn vào bản thân mà những người môi giới của tôi cũng không còn nghĩ tôi là “Người đầu cơ liều lĩnh trẻ tuổi” đôi khi gặp may. Họ đã kiếm được những khoản hoa hồng lớn nhờ việc làm ăn của tôi, tôi đang dần trở thành một khách hàng sáng giá của họ và nhờ vậy giá trị của tôi đã vượt trên số lượng giao dịch thực tế của tôi. Một khách hàng có thể kiếm ra tiền luôn là một tài sản quí giá đối với bất kỳ văn phòng môi giới nào.

Ngay khi tôi không còn thấy thỏa mãn với việc chỉ nghiên cứu bảng tin, tôi

cũng không còn bận tâm với những biến đổi thường ngày của từng cổ phiếu, và khi việc đó diễn ra, đơn giản là tôi phải nghiên cứu cuộc chơi theo một góc nhìn khác. Tôi dần chuyển từ nghiên cứu bản báo giá sang những nguyên tắc đầu tiên; từ nghiên cứu các biến động chi tiết của giá sang các điều kiện cơ bản.

Dĩ nhiên là trong một thời gian dài, tôi vẫn đều đặn theo dõi tin tức hàng ngày. Tất cả mọi người đều làm vậy. Nhưng phần nhiều trong số chúng là những tin đồn nhảm, một số hoàn toàn sai lệch, và phần còn lại chỉ là những ý kiến cá nhân của người viết. Những bài bình luận đáng tin hàng tuần có đề cập tới tình hình cơ bản nhưng vẫn không làm tôi thực sự thỏa mãn. Cách nhìn của các biên tập viên tài chính, như thường lệ, không phải là cách nhìn của tôi. Đối với họ, việc sắp xếp các sự kiện và rút ra kết luận không phải là một vấn đề sống còn, nhưng với tôi thì có. Và còn có một sự khác biệt rất lớn giữa cách đánh giá yếu tố thời gian của hai bên. Những phân tích về tình hình của một tuần đã qua, đối với tôi, không quan trọng bằng những dự báo cho tuần sắp tới.

Trong nhiều năm, tôi đã là nạn nhân của sự kết hợp không may mắn giữa sự thiếu kinh nghiệm, bồng bột của tuổi trẻ, và nguồn vốn không đầy đủ. Nhưng giờ đây, tôi đã cảm nhận được niềm vui của những người khám phá. Quan điểm mới của tôi đối với cuộc chơi đã lý giải cho những thất bại liên tiếp của tôi trong việc kiếm những khoản tiền lớn ở New York. Giờ đây, với nguồn vốn đầy đủ, kinh nghiệm và sự tự tin, tôi đang nóng lòng muốn sử dụng chiếc chìa khoá mới để mở ra cánh cửa dẫn tới thành công, cảm giác ấy lấn át tôi tới mức tôi không nhận thấy trên cánh cửa đó còn có một ổ khoá nữa - ổ khoá thời gian! Đó là một thiếu sót hoàn toàn tự nhiên. Và tôi lại phải trả khoản học phí thường lệ - một đòn đau nhớ đời để có thêm một bước tiến trong sự nghiệp.

Tôi đã nghiên cứu tình hình năm 1906 và nghĩ rằng tình hình tiền tệ có thể trở nên rất xấu. Phần nhiều số của cải thực trên toàn thế giới đã bị phá huỷ. Không sớm thì muộn, mọi người phải cảm nhận thấy thời điểm gay go đó, và khi đó họ sẽ lâm vào cảnh không ai có thể giúp ai được. Đó sẽ không phải là những thời điểm khó khăn theo kiểu phải đánh đổi một ngôi nhà trị giá mười ngàn đô-la lấy một toa xe đầy ngựa đua trị giá tám ngàn đô-la. Đó sẽ là kiểu thảm họa như là ngôi nhà bị thiêu rụi hoàn toàn hay hầu hết những con ngựa đua bị chết trong một tai nạn tàu hoả. Đó sẽ là những khoản tiền mặt lớn tan theo khói súng trong cuộc chiến với người Bua, và những khoản tiền hàng triệu đô-la không thể sinh lợi bị tiêu phí cho những người lính ở Nam Phi đồng nghĩa với việc sẽ không còn sự trợ giúp từ những nhà đầu tư người

Anh như đã từng có trong quá khứ. Thêm nữa, trận động đất và vụ cháy ở San Francisco cùng những thiên tai khác đã gây thiệt hại cho tất cả mọi người – các nhà sản xuất, những người nông dân, các thương nhân, những người lao động và cả các triệu phú. Ngành đường sắt sẽ bị ảnh hưởng nặng nề. Tôi nhận thấy không gì có thể ngăn chặn được thời kỳ đó tiến tới. Và trong những tình huống như thế, không còn có thể làm gì khác trừ một việc – bán cổ phiếu!

Như tôi đã nói với bạn, tôi nhận thấy sau khi quyết định phương pháp giao dịch, những vụ giao dịch ban đầu thường đem lại cho tôi một khoản lợi. Và giờ đây, khi tôi đã quyết định bán, tôi lao vào thực hiện. Bởi rõ ràng là một thị trường đầu cơ giá hạ thực sự sắp được hình thành, tôi hoàn toàn tin tưởng mình sẽ kiếm được khoản lãi lớn nhất trong sự nghiệp.

Giá cổ phiếu trên thị trường giảm xuống. Và rồi lại tăng trở lại. Giá cổ phiếu chỉ hơi giảm và sau đó bắt đầu tăng đều đặn. Những khoản lợi nhuận trên giấy của tôi tan biến còn những khoản lỗ trên giấy lại tăng lên. Đến một ngày, có vẻ như chẳng còn người đầu cơ giá hạ nào có thể sống sót nổi để kể lại những câu truyện cổ tích về thị trường đầu cơ giá hạ thực thì tôi không thể nhẫn nại hơn được nữa. Tôi thu hồi lại số cổ phiếu bán khống. Mọi việc vẫn còn chưa quá tệ. Nếu không làm thế, có lẽ tôi thậm chí đã không còn đủ tiền để mua một tấm bưu thiếp. Tôi mất gần hết, nhưng dù sao, còn sống để tiếp tục cuộc chiến vào một ngày khác vẫn tốt hơn.

Tôi đã phạm sai lầm. Nhưng ở đâu? Tôi đã đầu cơ giá hạ trong thị trường đầu cơ giá hạ. Đó là việc làm sáng suốt. Tôi đã bán khống cổ phiếu. Việc đó là đúng đắn. Nhưng tôi đã bán quá sớm. Điều đó khiến tôi trả giá đắt. Tôi đã chọn đúng vị trí nhưng lại giao dịch sai thời điểm. Mỗi ngày qua, thị trường lại tiến gần hơn tới thời điểm mất giá liên tục không thể tránh khỏi. Vậy là tôi lại chờ đợi, và khi mức độ phục hồi của giá không còn giữ vững được, tôi bán ra tất cả số cổ phiếu có thể bán được với số tiền ít ỏi còn lại. Lần này tôi đã đúng – nhưng chỉ trong một ngày, bởi trong ba ngày tiếp theo, giá lại phục hồi. Đúng là một đòn giáng mạnh vào tôi! Vậy là tôi tiếp tục đọc bảng tin, thu hồi số bán khống và lại chờ đợi. Đến một thời điểm thích hợp, tôi lại bán ra – và một lần nữa, giá cổ phiếu giảm xuống đầy hứa hẹn rồi sau đó đột ngột phục hồi.

Có vẻ như thị trường đang làm tất cả để buộc tôi quay lại với những cách thức giao dịch chứng khoán bất hợp pháp đơn giản trước đây. Đó là lần đầu tiên tôi giao dịch theo một kế hoạch hoàn toàn tiên tiến với toàn bộ thị trường thay vì với một hay hai cổ phiếu. Tôi đã tính toán mình sẽ thắng nếu

tôi kiên trì. Dĩ nhiên là vào lúc đó, tôi chưa xây dựng được hệ thống phương pháp đặt cược của mình nếu không, tôi đã có thể bán ra khi thị trường xuống dốc, như tôi đã giải thích với bạn lần trước. Lẽ ra tôi đã không mất nhiều tiền đến thế. Tôi đã có thể sai nhưng không cảm thấy bị tổn thương. Bạn thấy đấy, tôi đã quan sát được một vài sự việc nhưng đã không học được cách ghép chúng lại với nhau. Vậy là khả năng quan sát chưa hoàn thiện của tôi không những đã không giúp được mà còn gây trở ngại cho tôi.

Tôi luôn tìm thấy những điều có lợi khi nghiên cứu những sai lầm của mình. Vì vậy, cuối cùng tôi đã nhận ra rằng giữ vững vị thế của mình trên thị trường là một việc làm rất tốt, nhưng người ta luôn phải đọc bảng tin để xác định thời điểm hành động thích hợp nhất. Nếu bạn khởi đầu đúng, bạn sẽ không thấy vị thế sinh lợi của mình trên thị trường bị đe doạ nghiêm trọng, và bạn có thể an tâm ngồi yên.

Dĩ nhiên là cho đến hôm nay, tôi đã tự tin hơn rất nhiều về độ chính xác trong những quan sát của tôi - điều tôi đạt được mà không nhờ đến bất kỳ hi vọng hay thói quen nào – và tôi cũng có nhiều điều kiện thuận lợi hơn để xác nhận những sự việc quan sát được cũng như dùng nhiều cách để kiểm tra độ chính xác trong các nhận định của mình. Nhưng vào năm 1906, những lần giá phục hồi đã làm tổn hại nghiêm trọng tới nguồn vốn của tôi.

Khi đó, tôi đã gần hai mươi bảy tuổi. Tôi đã tham gia cuộc chơi này được mười hai năm. Nhưng lần đầu tiên giao dịch vì một cuộc khủng hoảng sắp xảy ra, tôi nhận thấy mình đã dự đoán thông qua một chiếc kính viễn vọng. Chuỗi ngày kể từ khi ý niệm mơ hồ về một cuộc khủng hoảng xuất hiện trong đầu cho đến thời điểm tiền có thể thực sự chảy vào túi tôi nhờ đợt biến động giá mạnh là một khoảng thời gian lớn hơn tôi nghĩ rất nhiều. Nó lớn tới mức tôi đã phải băn khoăn liệu có đúng là tôi đã thấy những gì tôi nghĩ rằng mình phải thấy một cách rõ ràng hay không. Chúng tôi đã nhận được rất nhiều cảnh báo và những gia tăng chóng mặt trong tỷ lệ tiền vay. Nhưng một số chuyên gia tài chính lớn vẫn có những lời lẽ đầy hi vọng – ít nhất là đối với đám ký giả - thêm vào đó mức phục hồi đảm bảo trên thị trường chứng khoán đã dẹp yên những luận điệu bi quan. Liệu có phải tôi đã sai ngay từ đầu khi quyết định đầu cơ giá hạ hay đây chỉ là cái sai tạm thời vì tôi đã quyết định bán ra quá sớm?

Tôi quyết định là tôi đã bắt đầu quá sớm nhưng đó là việc tôi không thể tránh khỏi. Sau đó, thị trường bắt đầu giảm giá. Đây là cơ hội của tôi. Tôi bán ra tất cả số cổ phiếu có thể, rồi giá lại phục hồi, và đạt tới một mức rất cao.

Tôi mất hết số tiền còn lại.

Vậy đó – tôi đã đúng và vẫn phá sản!

Tôi có thể nói với bạn đó là một sự kiện đáng chú ý. Mọi việc là thế này: tôi đã nhìn ra xa và thấy một chồng tiền lớn. Trên chồng tiền đó có treo một tấm biển. Trên tấm biển là hàng chữ lớn "Hãy tự giúp mình". Bên cạnh chồng tiền làm một chiếc xe kéo có sơn bên hông dòng chữ "Hãng vận tải Lawrence Livingston". Trong tay tôi có một chiếc xẻng còn rất mới. Xung quanh không một bóng người, vậy là tôi chẳng gặp chút cạnh tranh nào trong vụ đào vàng này, đó là một trong những cái hay của việc nhìn thấy đống tiền trước người khác. Những người lẽ ra cũng có thể nhìn thấy đống tiền đó nếu họ chịu dừng những việc khác lại, khi đó còn đang mải theo dõi những trận đấu bóng rổ, hoặc đang lái xe, hoặc đang đi mua những ngôi nhà có thể được trả bằng chính những đồng tiền tôi đã nhìn thấy. Đó là lần đầu tiên tôi có thể thấy trước một khoản tiền lớn đến thế, và tất nhiên là tôi đã lao ngay đến nó. Nhưng trước khi tôi kịp chạm tay vào đống tiền đó, vận may đã quay lưng lại với tôi và hất tôi ngã nhào xuống đất. Chồng đô-la vẫn còn đó, nhưng tôi đã mất cái xẻng, và chiếc xe kéo cũng đã biến mất. Thế là quá đủ cho việc tăng tốc quá sớm! Tôi đã quá hăm hở muốn chứng minh với bản thân rằng mình đã nhìn thấy những đồng đô-la thật chứ không phải là một ảo ảnh. Tôi đã thấy, và tôi biết đúng là mình đã thấy. Nhưng quá mải mê suy nghĩ tới phần thưởng cho tầm nhìn tuyệt vời của mình, tôi đã không ước lượng được khoảng cách tới chồng đô-la đó! Lẽ ra tôi đã nên tiến tới từ từ thay vì vội vã tăng tốc.

Đó là tất cả những gì đã xảy ra. Tôi không thể đợi để xác định liệu đã đến thời điểm thích hợp để lao vào thị trường đầu cơ giá hạ hay chưa. Trong thời điểm tôi cần viện tới sự trợ giúp từ kỹ năng đọc bảng tin của mình, tôi đã không làm thế. Đó là cách tôi học được rằng, kể cả khi một người quyết định đầu cơ giá hạ đúng lúc thị trường đầu cơ giá hạ bắt đầu hình thành, tốt nhất là anh ta không nên bán ra với số lượng lớn nếu chưa loại trừ hết được nguy cơ bắt đầu quá sớm.

Tôi đã từng giao dịch thành công với nhiều ngàn cổ phần tại văn phòng của Harding trong từng ấy năm, và hơn nữa, hãng này luôn có niềm tin vào tôi và mối quan hệ làm ăn của chúng tôi là mối quan hệ dễ chịu nhất. Tôi nghĩ họ cảm thấy chắc chắn tôi sẽ nhanh chóng quay trở lại với những phán đoán đúng và họ biết rằng với thói quen đặt cược hết vận may, tất cả những gì tôi cần chỉ là một điểm xuất phát và tôi sẽ kiếm lại được nhiều hơn cả những gì đã mất. Họ đã kiếm được rất nhiều tiền nhờ những giao dịch của tôi và họ sẽ

còn kiếm thêm được nhiều nữa. Vì vậy chừng nào uy tín của tôi vẫn còn cao, tôi sẽ không gặp bất kỳ rắc rối nào khi tiếp tục giao dịch ở đó.

Ngón đòn đau điếng giáng vào tôi đã làm tôi bớt kiêu ngạo; có lẽ tôi nên nói là bớt cẩu thả hơn, vì dĩ nhiên tôi biết tôi đã đến rất gần vụ khủng hoảng kia. Tất cả những gì tôi có thể làm là thận trọng chờ đợi, điều lẽ ra tôi đã nên làm trước khi quyết định mạo hiểm. Đây không phải là việc mất bò mới lo làm chuồng[3]. Đơn giản là tôi muốn phải chắc chắn với lần thử tiếp theo. Nếu một người không mắc một sai lầm nào, anh ta có thể sở hữu cả thế giới chỉ trong một tháng. Nhưng nếu anh ta không biết cách kiếm lợi từ những sai lầm đã mắc phải, anh ta sẽ chẳng có gì.

Và, thưa các bạn, vào một buổi sáng đẹp trời, tôi xuống phố và lại một lần nữa, cảm giác kiêu ngạo trở lại với tôi. Lần này, không còn gì phải nghi ngờ nữa. Tôi đã đọc được một mục quảng cáo trên tất cả các trang thương mại của các báo, một tín hiệu rõ ràng mà lần trước tôi đã không đủ khôn ngoan để chờ đợi trước khi quyết định mạo hiểm. Đó là một thông báo về một đợt phát hành cổ phiếu mới của hai hãng hỏa xa Northern Pacific và Great Northern. Các cổ phiếu này sẽ được bán với hình thức mua trả góp, nhằm tạo thuận tiện cho các cổ đông. Sự quan tâm như thế là một điều gì đó khá mới mẻ ở phố Wall. Đối với tôi, nó còn hơn cả một điềm báo.

Trong nhiều năm, tin tức giúp giữ giá cổ phiếu ưu đãi của Great Northern không giảm xuống chính là thông báo về một đợt chia lãi khác, bao gồm cả các quyền mua cổ phiếu phát hành mới của Great Northern với mức giá danh nghĩa được trao cho một số cổ đông may mắn. Các quyền này rất có giá trị, bởi giá của cổ phiếu này trên thị trường luôn ở trên mức giá danh nghĩa. Nhưng giờ đây, thị trường tiền tệ đang lâm vào một tình trạng đáng lo ngại tới mức ngay cả những ngân hàng mạnh nhất trên cả nước cũng không hoàn toàn chắc chắn các cổ đông này có thể chuyển khoản lãi đó thành tiền mặt. Và cổ phiếu ưu đãi của Great Northern đang được bán ở mức 330!

Ngay khi tới văn phòng, tôi nói với Ed Harding, "Thời cơ bán ra đến rồi đây. Đây chính là thời điểm đáng ra trước đây tôi nên chờ đợi trước khi bắt đầu. Anh đọc mục quảng cáo đó rồi chứ?"

Anh ấy đã đọc mục quảng cáo ấy. Tôi đã chỉ ra nó chính lời thú nhận của các chủ ngân hàng, nhưng anh ấy vẫn không thể nhận thấy đợt biến động giá lớn đang lơ lửng trên đầu chúng tôi. Anh ấy nghĩ tốt hơn là nên đợi thêm một thời gian nữa trước khi quyết định bán ra với số lượng lớn bởi thị trường khi đó đang có thói quen phục hồi rất mạnh. Nếu tôi kiên nhẫn đợi, giá cổ phiếu

có thể xuống thấp hơn, nhưng các hoạt động của tôi sẽ an toàn hơn.

"Ed," Tôi cố thuyết phục anh ấy, "anh càng trì hoãn bắt đầu, đợt biến động sẽ càng mạnh mẽ hơn khi nó thực sự xảy ra. Quảng cáo đó chính là lời thú nhận từ phía các ông chủ ngân hàng. Cái họ sợ chính là cái tôi đang hi vọng. Đây là dấu hiệu để chúng ta bắt đầu tham gia vào thị trường đầu cơ giá hạ. Đó là tất cả những gì chúng ta cần. Nếu tôi có mười triệu đô-la, tôi sẽ dùng đến đồng cuối cùng ngay lúc này."

Chúng tôi còn nói chuyện và tranh luận với nhau thêm một lúc nữa. Anh ấy không bằng lòng với chỉ một kết luận mà một người ôn hòa cũng có thể rút ra được từ mẩu quảng cáo đáng ngạc nhiên đó. Với tôi thế là đủ, nhưng với những người khác trong văn phòng thì không. Vậy là tôi chỉ bán ra một ít, rất ít.

Vài ngày sau, St. Paul đưa ra thông báo sẽ phát hành cổ phiếu hoặc kỳ phiếu, tôi cũng không nhớ rõ. Nhưng việc đó chẳng hề gì. Vấn đề là ngay khi đọc thông báo này, tôi nhận thấy thời hạn thanh toán của St. Paul được ấn định ngay trước thời hạn thanh toán của Great Northern và Northern Pacific, mặc dù thời hạn thanh toán của hai cổ phiếu này được thông báo sớm hơn. Mọi việc đã rõ ràng như thể người ta dùng loa phóng thanh để thông báo rằng hãng St. Paul lâu đời đang cố gắng giành giật với hai hãng hỏa xa khác chút tiền ít ỏi còn lại đang trôi nổi trên phố Wall. Các ông chủ ngân hàng của St. Paul rõ ràng đã lo sợ rằng sẽ không có đủ tiền cho cả ba và họ không thể nói, "Mời ngài đi trước, ngài Alphonse thân mến!" Nếu giờ đây tiền đã hiếm đến thế - và bạn có thể cá là các ông chủ ngân hàng đã biết điều đó - vậy sau này sẽ còn đến mức nào? Bên đường sắt đang rất cần tiền. Nhưng tiền lại không có trên thị trường. Vậy đáp án là gì?

Phải bán cổ phiếu! Dĩ nhiên là như thế! Công chúng, với những con mắt chỉ dán chặt vào thị trường chứng khoán, chỉ nhìn thấy ở tầm gần – trong tuần đó. Còn những người đầu cơ khôn ngoan đã nhìn thấy xa hơn – trong cả năm đó. Đó chính là sự khác biệt.

Đối với tôi, điều này chấm dứt mọi nghi ngờ và do dự. Tôi thường xuyên đưa ra quyết định ngay lập tức. Ngay buổi sáng hôm đó, tôi bắt đầu chiến dịch thực sự đầu tiên của mình. Tôi nói với Harding những suy nghĩ và lập luận của mình, và anh ấy không phản đối quyết định bán cổ phiếu ưu đãi của Great Northern ở mức khoảng 330, và các cổ phiếu khác ở mức giá cao. Nhờ những sai lầm đắt giá trước đó, tôi đã biết cách bán ra nhiều hơn một cách thông minh.

Danh tiếng và tài khoản tín dụng của tôi được phục hồi ngay lập tức. Đó là cái hay của việc quyết định đúng trong một văn phòng môi giới, dù là tình cờ hay không. Nhưng lần này, tôi hoàn toàn đúng, không phải nhờ một linh cảm hay kỹ năng đọc bảng tin tài giỏi của tôi, mà đó là thành quả của việc nghiên cứu các điều kiện có ảnh hưởng chung đến thị trường chứng khoán. Tôi không phỏng đoán. Tôi đã thấy trước một điều không thể tránh khỏi. Không cần phải có chút can đảm nào mới dám bán khống cổ phiếu. Đơn giản là tôi không nhìn thấy gì khác ngoài việc giá cổ phiếu đang ngày một thấp dần, và tôi phải hành động theo đó, không phải thế sao? Liệu tôi còn làm được gì khác?

Tất cả các cổ phiếu đều đang ở mức mềm. Ngay sau đó, một đợt phục hồi giá diễn ra và người ta bắt đầu tìm gặp và cảnh báo tôi rằng đợt giảm giá này sắp kết thúc. Những ông chủ lớn, biết được rằng số lượng cổ phiếu bán khống là rất lớn, đã quyết định tăng giá cổ phiếu đối với những người đầu cơ giá hạ. Việc đó sẽ làm những người đầu cơ bi quan chúng tôi tổn thất mất vài triệu. Rõ ràng là những ông chủ lớn đó cũng không có chút khoan dung nào. Tôi vẫn phải cám ơn những vị cố vấn tốt bụng này. Tôi thậm chí còn không tranh luận với họ, bởi sau đó họ có thể nghĩ rằng tôi đã chẳng biết ơn họ vì những lời cảnh báo đó.

Người bạn đã ở thành phố Atlantic cùng tôi đã cảm thấy đau đớn cùng cực. Anh ta có thể hiểu được linh cảm của tôi trong vụ sụt giá nhờ động đất ở San Francisco. Anh ta cũng không thể không tin vào những điều kỳ lạ như vậy, bởi tôi đã kiếm được hai trăm năm mươi ngàn đô-la nhờ biết khôn khéo làm theo cơn bốc đồng mù quáng mà bán cổ phiếu Union Pacific. Thậm chí anh ta còn nói chính Thượng đế đã dùng những phương cách bí ẩn của Người khiến tôi bán cổ phiếu trong khi chính anh ta lại đầu cơ giá lên. Và anh ta cũng có thể hiểu được vụ giao dịch cổ phiếu UP. (Union Pacific) của tôi ở Saratoga bởi anh ta có thể hiểu được tất cả các giao dịch có liên quan đến một loại cổ phiếu với những lời mách nước đã cho thấy trước một đợt biến động giá, lên hay xuống. Nhưng những việc như dự đoán trước tất cả các cổ phiếu chắc chắn sẽ hạ giá như lần này thường làm anh ta giận phát điên. Những thông tin kiểu thế có ích gì cho ai chứ? Làm thế quái nào một quí ông có thể nói trước nên làm gì?

Tôi còn nhớ câu nói ưa thích của ông già Partridge – “Chà, anh biết đấy, đây là thị trường đầu cơ giá lên mà” – như thể chừng đó là đủ trở thành một lời mách nước cho bất kỳ ai đủ thông minh; mà thực sự là vậy. Thật kỳ lạ là, dù đã phải chịu những khoản thua lỗ nặng nề vì những lần sụt giá từ mười lăm tới hai mươi điểm, làm thế nào mà người ta vẫn cố níu kéo những cổ phiếu

đó, vui mừng khi giá chỉ phục hồi được ba điểm và lại chắc chắn rằng giá đã xuống tới điểm thấp nhất và đợt phục hồi hoàn toàn đã bắt đầu.

Một hôm có anh bạn đó đến và hỏi tôi, "Anh đã mua lại chưa?"

"Sao tôi phải làm thế?" tôi hỏi lại.

"Vì một lý do chính đáng nhất thế giới."

"Là lý do gì thế?"

"Để kiếm ra tiền chứ là gì. Giá đã xuống đến mức thấp nhất rồi, và cái gì đã hạ xuống thì phải tăng lên thôi. Chẳng phải vậy sao?"

"Phải," tôi trả lời. "Đầu tiên là giá sẽ rơi xuống tận đáy. Rồi sau đó chúng sẽ tăng lên, nhưng không phải là tăng ngay lập tức. Chúng phải chìm dưới đáy vài ngày đã. Giờ chưa phải là lúc những thây ma đó trồi lên khỏi mặt đất. Chúng vẫn còn chưa chết hẳn."

Có một người giao dịch kỳ cựu đã nghe được câu nói của tôi. Đó là một trong những người luôn khiến người ta nhớ tới một điều gì đó. Ông ấy kể rằng William R. Travers, người thường đầu cơ giá hạ, có một hôm gặp một người bạn đang đầu cơ giá lên. Họ trao đổi với nhau các quan điểm về thị trường và người bạn của ông ta nói, "Ông Travers này, sao lúc nào ông cũng kiên quyết đầu cơ giá hạ thế nhỉ?", và Travers đã bẻ lại, "Phải! K-k-kiên quyết đ-đ-đến chết!". Cũng chính Travers là người đã đến văn phòng của một công ty và yêu cầu được xem các sổ sách kế toán của họ. Người thư ký đã hỏi ông ta, "Liệu ngài có chút quan tâm gì tới công ty chúng tôi không?" và Travers đã trả lời, "Tôi n-n-nên nói là có! Tôi đã bán k-k-khống h-hai mươi ngàn c-cổ ph-ph-phần của công ty này!"

Và, đợt phục hồi ngày một yếu dần. Tôi đã đặt cược tất cả vận may để giành được tất cả những gì tôi đáng được hưởng. Mỗi khi tôi bán ra vài ngàn cổ phần ưu đãi của Great Northern, giá cổ phiếu này lại giảm vài điểm. Tôi thận trọng thăm dò những cổ phiếu yếu và bán ra một ít những cổ phiếu đó. Tôi đã đúng với hầu hết các cổ phiếu, trừ một trường hợp ngoại lệ đầy ấn tượng; và đó là cổ phiếu của Reading.

Trong khi tất cả các cổ phiếu khác đều bị mất giá, cổ phiếu Reading vẫn đứng vững như dãy núi Gibraltar. Mọi người kháo nhau cổ phiếu này đã bị mua hết để đầu cơ. Và cổ phiếu này đang hoạt động đúng như thế. Họ nói với tôi dám bán khống cổ phiếu Reading trong thời điểm này chẳng khác nào

muốn tự tử. Giờ đây, tại sàn giao dịch đã có những người đầu cơ giá hạ với tất cả cổ phiếu giống như tôi đã làm. Nhưng khi có ai đó nói bóng gió về việc bán cổ phiếu Reading, họ lại hét lên để tìm sự giúp đỡ. Chính tôi cũng đã bán khống một ít cổ phiếu này và tôi vẫn giữ vững lập trường. Nhưng đồng thời, tôi cố nhiên cũng muốn tìm và tấn công vào những chỗ dễ dàng hơn là cố đâm đầu vào những nơi được bảo vệ vững chắc. Kỹ năng đọc bảng tin có thể giúp tôi kiếm tiền dễ hơn từ những cổ phiếu khác.

Tôi đã được nghe rất nhiều về nhóm đầu cơ giá lên cho cổ phiếu Reading. Họ nắm giữ rất nhiều các cổ phiếu giá thấp, vì thế mức trung bình của họ thực sự thấp hơn mức giá phổ biến lúc đó, đó là theo lời của những người bạn tôi. Hơn nữa, những thành viên chủ chốt trong nhóm đầu cơ đó có những mối liên hệ rất gần gũi với những nhân vật thân thiện nhất trong các ngân hàng, những người đã cung cấp tiền để họ duy trì số lượng cổ phiếu Reading khổng lồ mà họ đang nắm giữ. Một khi giá vẫn còn ở mức cao, tình hữu nghị của những ông chủ ngân hàng vẫn còn rất vững chắc và kiên định. Lợi nhuận trên giấy tờ của từng thành viên trong nhóm đầu cơ có thể lên đến ba triệu. Vì vậy, dù giá có giảm đôi chút cũng không tạo ra ảnh hưởng gì nguy hại đến họ. Không có gì ngạc nhiên khi cổ phiếu này vẫn ở mức cao và thách thức những người đầu cơ giá hạ. Đôi khi, những người giao dịch trên sàn nhìn lên bảng giá, họ lại chắt lưỡi và quyết định thử với cổ phiếu này bằng cách bán ra một hoặc hai ngàn cổ phiếu. Họ không thể làm giảm giá dù chỉ là một chút, vậy là họ mua lại số đã bán và tìm những khoản tiền dễ kiếm được hơn từ những cổ phiếu khác. Mỗi khi tôi nhìn lên giá cổ phiếu này, tôi cũng bán ra thêm một ít - vừa đủ để chứng thực rằng tôi đang trung thành với các nguyên tắc giao dịch mới của mình và rằng không phải tôi đang đặt cược vào những cổ phiếu được ưa thích.

Nếu như là trước đây, có lẽ tôi đã bị mức giá cao của cổ phiếu Reading đánh lừa. Bảng tin vẫn đưa ra lời cảnh báo, "Hãy tránh xa cổ phiếu đó!" Nhưng các lý lẽ của tôi lại đưa ra một lời khuyên khác. Tôi đã thấy trước một đợt sụt giá chung, sẽ không có bất kỳ một ngoại lệ nào, dù cổ phiếu đó có hay không có những nhóm đầu cơ đỡ lưng.

Tôi luôn làm việc một mình. Tôi bắt làm như thế kể từ khi còn làm cho những hãng môi giới bất hợp pháp và vẫn giữ tới bây giờ. Đó là cách đầu óc tôi suy nghĩ. Tôi luôn tự mình quan sát và tự mình suy nghĩ. Nhưng tôi có thể nói với bạn rằng, sau khi thị trường bắt đầu biến động giống như những tính toán của tôi, lần đầu tiên trong cuộc đời tôi nhận ra mình có một đồng minh - một đồng minh mạnh nhất và trung thực nhất: đó là các điều kiện cơ bản. Chúng đã giúp đỡ tôi với tất cả khả năng. Có thể đôi khi chúng có chút

chậm trễ trong việc đem lại cho tôi những khoản dự trữ, nhưng chúng hoàn toàn đáng tin cậy, nếu như tôi không quá nôn nóng. Tôi không định đem sở trường đọc bảng tin hay những linh cảm của mình chống lại những cơ hội. Chính logic không thể thay đổi của các sự kiện đã giúp tôi kiếm ra tiền.

Vấn đề là bạn phải phán đoán đúng, bạn phải biết điều đó và phải hành động sao cho phù hợp. Các điều kiện chung, đồng minh chân thực nhất của tôi, đã nói, "Đi xuống!" và cổ phiếu Reading đã chống lại mệnh lệnh này. Đó là một sự lăng mạ đối với chúng tôi. Tôi bắt đầu thấy khó chịu khi cổ phiếu Reading vẫn đứng vững, như thể mọi việc vẫn bình thường vậy. Đó chính là cổ phiếu bán khống tốt nhất bởi nó vẫn chưa giảm giá và số cổ phiếu mà nhóm đầu cơ đang nắm giữ đã lớn tới mức họ sẽ không thể duy trì thêm nữa khi tình trạng khan hiếm nguồn tiền trở nên rõ ràng hơn. Sẽ có ngày những người bạn của các ông chủ ngân hàng trở thành những khách hàng thân thiện. Cổ phiếu này sẽ phải giảm giá giống như tất cả các cổ phiếu khác. Nếu không, nó có nghĩa là lý thuyết của tôi đã sai; tôi đã sai; sự thật đã sai; và logic cũng sai.

Tôi đoán giá cổ phiếu này vẫn đứng vững là do những người ở phố Wall đã không dám bán ra. Vì vậy, một hôm tôi đặt cho mỗi người môi giới một lệnh bán bốn ngàn cổ phiếu Reading cùng lúc.

Nếu như trước đây việc bán khống những cổ phiếu bị đầu cơ đó chẳng khác nào một hành vi tự tử thì nay, nó đã giảm mạnh mẽ ngay sau khi những lệnh bán có tính cạnh tranh của được thực hiện. Rồi tôi lại bán ra ra thêm vài ngàn cổ phần nữa. Khi tôi bắt đầu bán ra, giá cổ phiếu này đang ở mức 111 đô-la. Chỉ trong vài phút, tôi đã mua lại đủ ở mức 92 đô-la.

Khoảng thời gian sau đó thật tuyệt vời đối với tôi và đến tháng Hai năm 1907 tôi kết thúc tất cả các giao dịch. Giá cổ phiếu ưu đãi của Great Northern đã giảm sáu mươi hoặc bảy mươi điểm, các cổ phiếu khác cũng giảm ở mức tương đương. Tôi đã kiếm được một khoản khá. Tuy nhiên, lý do khiến tôi kết thúc là bởi tôi cho rằng đợt sụt giá này đã không tính đến tương lai trước mắt. Tôi trông đợi một đợt phục hồi mạnh, nhưng tôi chưa đủ khả năng để đầu cơ giá lên. Tôi không muốn đánh mất hoàn toàn vị thế của mình. Trong thời gian tới, thị trường sẽ không thích hợp cho các giao dịch của tôi. Mười ngàn đô-la đầu tiên kiếm được từ hãng môi giới bất hợp pháp đã bị tôi tiêu phí vì giao dịch mọi lúc, dù thích hợp hay không, và mọi ngày mà không cần quan tâm các điều kiện có đúng hay không. Tôi không định lặp lại sai lầm đó một lần nữa. Bạn cũng đừng quên rằng chỉ không lâu trước đó, tôi đã bị phá sản vì tôi đã dự kiến đợt giảm giá quá sớm và đã bắt đầu

bán ra khi chưa đến thời điểm thích hợp. Và giờ đây, khi tôi đã kiếm được một khoản lãi khá, tôi muốn chuyển thành tiền để được cảm thấy rằng mình đã đúng. Những đợt phục hồi giá trước đó đã từng làm tôi phá sản. Tôi không muốn lại bị hạ gục một lần nữa trong đợt phục hồi giá này. Vậy là thay vì ngồi yên, tôi đến Florida. Tôi mê câu cá và tôi muốn được nghỉ ngơi. Ở đó, tôi có thể làm được cả hai việc. Hơn nữa, ở Palm Beach (Palm Beach) cũng có đường dây liên lạc trực tiếp tới phố Wall.

Phần. 9

Tôi lên thuyền tới bờ biển Florida. Câu cá quả là một thú thư giãn tuyệt vời. Tôi không vướng bận gì tới cổ phiếu. Tâm trí tôi hoàn toàn thư giãn. Tôi đang có một khoảng thời gian thật thoải mái. Một hôm, mấy người bạn của tôi đã lái một chiếc thuyền máy đi dọc theo Palm Beach để tìm gặp tôi. Một người trong số họ mang theo một tờ báo. Mấy ngày gần đây tôi chưa xem tin tức gì từ báo chí mà cũng không có ý muốn xem. Tôi không có chút hứng thú với bất kỳ thông tin nào từ báo giới. Nhưng tôi cũng liếc qua tờ báo mà người bạn đã mang lên thuyền, và đọc thấy thị trường vừa có một đợt phục hồi mạnh; khoảng hơn mười điểm.

Tôi nói với nhóm bạn rằng tôi sẽ lên bờ cùng họ. Những đợt phục hồi vừa phải dần dần của giá cổ phiếu là một điều hợp lý. Nhưng thị trường đầu cơ giá hạ vẫn chưa hoàn toàn kết thúc; vậy mà bây giờ cả phố Wall hoặc những công chúng dại dột hoặc các nhóm đầu cơ giá lên đang bất chấp tình hình tiền tệ và cố tăng giá một cách phi lý hoặc đang để người khác làm việc đó. Như vậy là quá nhiều đối với tôi. Tôi cần theo dõi thị trường. Tôi vẫn chưa biết nên hay không nên làm gì. Nhưng tôi biết nhu cầu bức thiết nhất của tôi hiện giờ là được nhìn thấy bảng báo giá điện tử.

Những người môi giới cho tôi, hãng Harding Brothers, có một văn phòng chi nhánh ở Palm Beach. Khi tôi bước vào đó, tôi nhận ra ở đó có nhiều người tôi quen. Hầu hết bọn họ đang nói chuyện về đầu cơ giá lên. Họ đều là những người thuộc kiểu giao dịch dựa trên bảng tin và muốn hành động nhanh. Những người giao dịch như vậy không màng tới việc tính xa, bởi với cách chơi của họ, họ không cần phải làm vậy. Tôi đã nói với bạn làm thế nào tôi nổi tiếng ở các văn phòng môi giới tại New York với danh tiếng “Người đầu cơ trẻ tuổi liều lĩnh”. Dĩ nhiên là người ta thường thổi phồng về số tiền kiếm được của một người cũng như số lượng cổ phiếu giao dịch của anh ta. Những người đang có mặt trong văn phòng này đã nghe rằng tôi đã kiếm một khoản lớn từ đầu cơ giá hạ ở New York và giờ đây, họ trông chờ tôi sẽ lại tiếp tục đầu cơ bán khống. Bản thân họ cũng nghĩ rằng đợt phục hồi giá này sẽ còn đạt tới một mức cao hơn, nhưng họ lại muốn coi việc chiến đấu chống lại tình trạng đó là nhiệm vụ của riêng tôi.

Tôi đã tới Florida trên một chiếc thuyền câu. Tôi đã phải trải qua những thời điểm căng thẳng mệt nhọc và tôi muốn được nghỉ ngơi. Nhưng ngay khi tôi nhận thấy diễn biến của đợt phục hồi giá này, tôi không còn cảm thấy có nhu cầu nghỉ ngơi nữa. Tôi chưa nghĩ gì về việc sẽ làm khi vào bờ. Nhưng giờ

đây tôi biết tôi phải bán cổ phiếu ra. Tôi đã đúng, và tôi phải chứng minh điều đó bằng một cách xưa cũ và duy nhất – đó là kiếm ra tiền. Bán toàn bộ cổ phiếu sẽ là hành động thích hợp, khôn ngoan, sinh lợi và thậm chí là yêu nước nữa.

Điều đầu tiên tôi nhìn thấy trên bảng báo giá điện tử là cổ phiếu Anaconda sắp vượt mức 300. Giá cổ phiếu này đang tăng rất nhanh và dường như đang có một nhóm đầu cơ giá lên với cổ phiếu này. Cũng theo một lý thuyết giao dịch cũ của tôi, khi một cổ phiếu lần đầu tiên vượt mức 100 hoặc 200 hoặc 300, giá của cổ phiếu này sẽ không dừng lại ở mức đó mà sẽ tăng lên một mức cao hơn rất nhiều, vì thế nếu bạn mua cổ phiếu đó ngay khi nó vừa vượt mức trên, gần như chắc chắn bạn sẽ kiếm được một khoản lãi. Những người rụt rè thường không thích thú với việc mua những cổ phiếu đạt được những mức cao kỷ lục mới. Nhưng kinh nghiệm trải qua những đợt biến động tương tự đã chỉ đường cho tôi.

Anaconda chỉ là chứng khoán một phần tư – nghĩa là, mệnh giá của cổ phiếu này chỉ là hai mươi lăm đô-la. Bốn trăm cổ phần của cổ phiếu này mới có giá trị ngang với một trăm cổ phần của các cổ phiếu thông thường khác, những cổ phiếu có mệnh giá một trăm đô-la. Tôi tính rằng sau khi vượt qua mức 300, cổ phiếu này sẽ tiếp tục tăng lên và chẳng mấy chốc sẽ đạt mức 340.

Tôi là một người đầu cơ giá hạ, nhưng bạn hãy nhớ rằng, tôi cũng là một người giao dịch dựa trên kỹ năng đọc bảng tin. Tôi biết rằng nếu những tính toán của tôi là đúng, cổ phiếu Anaconda sẽ tăng lên rất nhanh. Tôi luôn bị hấp dẫn với những gì tăng lên nhanh như thế. Tôi đã học được cách kiên nhẫn và biết ngồi yên, nhưng cá nhân tôi lại thích những đợt biến động nhanh và cổ phiếu Anaconda rõ ràng là không chậm chạp chút nào. Chính khát khao muốn chứng thực những quan sát của mình, một kháo khao lúc nào cũng sục sôi trong tôi, đã thúc giục tôi mua cổ phiếu này khi nó vượt qua mức 300.

Lúc ấy, bảng tin cho thấy sức mua đang mạnh hơn sức bán và vì vậy, việc phục hồi giá có thể tiến thêm một chút nữa. Lúc này, thận trọng chờ đợi trước khi tiến hành bán khống là một việc làm khôn ngoan. Việc này có thể thực hiện được cùng với việc chớp nhanh lấy một khoản lợi ba mươi điểm từ cổ phiếu Anaconda. Đầu cơ giá hạ với tất cả cổ phiếu và đầu cơ giá lớn với riêng một cổ phiếu này! Vậy là tôi mua ba mươi hai ngàn cổ phần Anaconda – tương đương với tám ngàn cổ phần thông thường. Đây là một vụ làm ăn khá mạo hiểm nhưng tôi rất chắc chắn về các giả thuyết của mình và tôi tính rằng khoản lợi kiếm được từ vụ này có thể giúp làm tăng số tiền dùng cho

các hoạt động đầu cơ giá hạ sau này.

Sang ngày hôm sau, đường dây điện tín bị hỏng do một cơn bão ở phía Bắc hoặc một tai họa nào đó đại loại thế. Tôi đang ngồi đợi các tin tức đến tại văn phòng của Harding. Đám đông đang ngốn ngấu những tờ báo lá cải và đang băn khoăn về đủ thứ chuyện như những người giao dịch chứng khoán vẫn thường làm khi không thể giao dịch. Rồi chúng tôi cũng có được bản báo giá – cho duy nhất một cổ phiếu vào ngày hôm đó: Anaconda, 292.

Khi đó còn có một người nữa đang đợi cùng tôi, một người môi giới tôi đã gặp ở New York. Anh ta biết tôi đang đầu cơ giá lên cổ phiếu này với mức tương đương tám ngàn cổ phần thông thường và tôi ngờ là anh ta cũng đang làm thế, bởi khi chúng tôi nhận được bản báo giá này, anh ta tỏ vẻ rất ngạc nhiên. Ngay lúc đó, anh ta không thể nói trước rằng cổ phiếu này có tụt xuống thêm mười điểm nữa hay không. Với cách giá cổ phiếu Anaconda tăng lên, việc nó giảm hai mươi điểm cũng không phải là điều gì bất thường. Nhưng tôi cố trấn an anh ta, “Đừng lo lắng, John. Đến mai mọi việc sẽ lại ổn thỏa thôi.” Thực sự là tôi cảm thấy như thế. Nhưng anh ta lại nhìn tôi và lắc đầu. Anh ta phải biết nhiều hơn tôi. Anh ta là người như vậy mà. Vì vậy tôi bật cười và tiếp tục đợi xem còn có bản báo giá nào được gửi đến nữa không. Nhưng, thưa các bạn, chẳng còn cái nào khác. Bản báo giá đó là thông tin duy nhất chúng tôi nhận được: Anaconda, 292. Nó có nghĩa là khoản lỗ trên giấy của tôi là gần một trăm ngàn đô-la. Tôi đã muốn có hành động nhanh. Và, tôi đang nhận được kết quả của nó.

Ngày hôm sau, đường dây đã hoạt động trở lại và chúng tôi lại nhận được những bản báo giá như bình thường. Cổ phiếu Anaconda có mức giá mở cửa là 298, rồi tăng lên 302½ nhưng ngay sau đó lại mất giá. Đồng thời, hoạt động của những cổ phiếu khác cũng không cho thấy đợt phục hồi sẽ kéo dài thêm nữa. Tôi quyết định, nếu cổ phiếu Anaconda trở lại mức 301, tôi sẽ phải coi tất cả những chuyện này chỉ là một đợt biến động giả. Nếu là một đợt tăng giá đích thực, giá cổ phiếu này sẽ phải tăng lên 310 mà không ngừng lại. Nhưng ngược lại, nếu giá giảm xuống, điều đó có nghĩa là các tiền lệ đã khiến tôi quyết định sai; và khi đó, việc làm đúng duy nhất là ngừng phạm sai lầm. Tôi mua vào ba mươi hai ngàn cổ phần với hi vọng sẽ kiếm được một khoản lời khoảng ba mươi đến bốn mươi điểm. Đó không phải là sai lầm đầu tiên của tôi; cũng chưa phải là sai lầm cuối cùng.

Chẳng bao lâu, cổ phiếu Anaconda trở lại mức 301. Ngay khi cổ phiếu này đạt mức đó, tôi lặng lẽ tới bên người đánh điện tín - họ đã lắp đặt một đường dây trực tiếp tới văn phòng tại New York – và nói, “Bán toàn bộ cổ phiếu

Anaconda của tôi, cả ba mươi hai ngàn.” Tôi đã hạ thấp giọng khi nói điều đó. Tôi không muốn ai khác biết việc tôi định làm.

Anh ta ngẩng lên nhìn tôi đầy vẻ kinh hãi. Nhưng tôi gật đầu và nhắc lại, “Tất cả số tôi có!”

“Chắc chắn rồi, thưa ngài Livingston, nhưng ngài không định nói là bán ra thị trường đấy chứ?” Vẻ mặt anh ta như thể chính anh ta sắp sửa mất vài triệu vì những quyết định tồi tệ của một tay môi giới cẩu thả. Nhưng tôi chỉ lặp lại với anh ta một lần nữa, “Bán hết! Anh đừng tranh luận với tôi về điều đó!”

Hai anh chàng nhà Black, Jim và Ollie, cũng đang có mặt trong phòng, nhưng không thể nghe thấy cuộc nói chuyện giữa tôi với người đánh điện. Đó là những người giao dịch lớn đến từ Chicago, nơi họ nổi danh là những tay đầu cơ liều lĩnh trong thị trường bột mì, và giờ đây họ là những người giao dịch nặng ký tại Sàn giao dịch chứng khoán New York. Họ là những người giàu có và là những người giao dịch lớn trong các vụ làm ăn.

Sau khi tôi rời chỗ của người đánh điện và trở lại ghế ngồi của mình trước bảng báo giá điện tử, Oliver Black gật đầu và mỉm cười với tôi.

“Rồi anh sẽ hối tiếc, Larry,” anh ta nói.

Tôi dừng lại và hỏi anh ta, “Anh muốn nói gì?”

“Đến mai anh sẽ phải mua lại chúng thôi.”

“Mua lại cái gì?” Tôi nói. Tôi chưa hề hé răng với bất kỳ ai, trừ người đánh điện.

“Cổ phiếu Anaconda,” anh ta trả lời. “Và anh sẽ phải trả mức giá 320. Nước cờ này của anh không đúng rồi, Larry.” Và anh ta lại mỉm cười.

“Cái gì không đúng chứ?” và tôi tỏ vẻ ngây thơ.

“Bán ba mươi hai ngàn cổ phần Anaconda ra thị trường; thực ra là, anh đang yêu cầu làm thế,” Ollie Black trả lời.

Tôi biết người ta cho rằng anh chàng này là một người thông minh và luôn giao dịch nhờ các tin tức nội bộ. Nhưng làm thế nào anh ta biết được việc làm của tôi thật sự ngoài tầm hiểu biết của tôi. Tôi có thể chắc chắn rằng văn

phòng môi giới không bán đứng tôi.

“Oliver, làm sao anh biết được việc đó?” tôi hỏi thẳng anh ta.

Anh ta phá lên cười và nói với tôi: “Tôi biết được nhờ Charlie Kratzer.” Đó là tên của người đánh điện trong văn phòng.

“Nhưng anh ta chưa từng nhích người ra khỏi chỗ của mình mà,” tôi thắc mắc.

“Tôi không thể nghe được hai người thì thầm với nhau những gì,” anh ta tủm tỉm cười, “Nhưng tôi nghe được từng từ trong bức điện tín anh ta gửi tới văn phòng tại New York cho anh. Tôi đã học về điện tín từ nhiều năm trước sau khi tôi vướng phải một vụ tranh cãi lớn vì một lỗi sai trong một bức điện. Kể từ đó, mỗi khi tôi làm việc anh vừa làm - đặt ra một lệnh bằng miệng cho một người đánh điện tín – tôi muốn chắc chắn rằng anh ta chuyển đúng những gì tôi nói với anh ta. Tôi phải biết anh ta gửi đi cái gì dưới danh nghĩa của tôi. Nhưng rồi anh sẽ hối tiếc vì đã bán cổ phiếu Anaconda. Nó sẽ còn lên đến 500.”

“Không phải lần này, Ollie,” Tôi nói.

Anh ta nhìn chằm chằm vào tôi và nói: “Anh có vẻ khá tự tin nhỉ.”

”Không phải tôi, mà là bảng tin”, tôi đáp lại. Lúc này không còn bảng tin nào hoạt động nên không có bảng tin thực sự nào cả. Nhưng anh ta hiểu điều tôi muốn nói.

“Tôi đã nghe nói về những gã,” anh ta nói, ”chỉ biết nhìn lên bảng tin và thay vì nhìn thấy giá cả biến động, bọn họ chỉ thấy lịch trình đến và đi của các cổ phiếu giống như của những chuyến tàu vậy. Và bọn họ lại được ở trong những căn phòng có tường lót đệm[4], nơi bọ họ chẳng bao giờ tự làm mình đau được.”

Tôi không nói thêm gì với anh ta bởi lúc đó một cậu bé đem tới cho tôi một thư báo. Trong đó viết, họ đã bán được năm ngàn cổ phần của tôi ở mức 299 ¼. Tôi biết là bảng báo giá của chúng tôi ở đây chậm hơn thị trường thực một chút. Khi tôi đặt lệnh bán cho người đánh điện, giá cổ phiếu trên bảng báo giá ở Palm Beach là 301. Ngay thời điểm đó, tôi đã cảm thấy chắc chắn là mức giá bán thực sự tại Sàn giao dịch New York thấp hơn, và nếu có ai đó muốn mua số cổ phiếu của tôi ở mức 296, có lẽ tôi đã sướng điên lên và chấp nhận ngay. Những việc đó đã cho bạn thấy, tôi đã đúng khi giao dịch mà

không đặt giới hạn. Giả sử tôi giới hạn mức bán của tôi là 300, mọi việc sẽ ra sao? Tôi sẽ chẳng bao giờ bán chúng đi được. Không bao giờ, thưa các bạn! Khi bạn muốn rút lui, hãy rút lui ngay.

Số cổ phiếu đó khiến tôi mất khoảng 300. Họ đã bán được hai ngàn cổ phần ở mức 299¼. Bốn ngàn tiếp theo họ bán được ở mức 299⅝. Rồi bốn trăm nữa ở mức 299½; tám trăm ở mức 299⅜; và tám trăm khác ở mức 299¼. Số cổ phiếu cuối cùng được bán ra với mức 298¾. Những người môi giới tại sàn giỏi nhất của Harding cũng phải mất mười lăm phút mới tống khứ được bốn trăm cổ phần cuối cùng của tôi. Họ không muốn việc này làm giá cổ phiếu giảm mạnh.

Ngay khi tôi nhận được báo cáo số cổ phiếu cuối cùng của tôi đã được bán, tôi bắt tay vào làm việc tôi thực sự muốn khi quyết định vào bờ - đó là, bán khống cổ phiếu. Đơn giản là tôi phải làm thế. Sau những đợt phục hồi giá mạnh sẽ là một thị trường lớn cho hoạt động bán khống. Bởi vì, lúc này mọi người lại bắt đầu nói về việc đầu cơ giá lên. Nhưng, những diễn biến của thị trường đã cho tôi thấy đợt phục hồi giá này đã đi hết tiến trình của nó. Bây giờ là thời điểm an toàn để bán ra. Việc này không cần phải suy nghĩ nhiều.

Ngày hôm sau, cổ phiếu Anaconda mở cửa ở mức dưới 296. Oliver Black, người đã mong đợt một đợt phục hồi mạnh hơn, đã đến đây từ rất sớm để mong có thể chứng kiến giá cổ phiếu này vượt mức 320. Tôi không biết anh ta đã mua bao nhiêu, hay liệu anh ta có thực sự đầu cơ giá lên với cổ phiếu này không. Nhưng anh ta đã không thể cười nổi khi nhìn thấy mức giá mở cửa. Cả ngày hôm đó, cổ phiếu này vẫn tiếp tục mất giá và các báo cáo gửi cho chúng tôi ở Palm Beach cho thấy đã không còn thị trường cho nó nữa.

Dĩ nhiên, chừng đó là tất cả những gì tôi muốn xác nhận. Khoản lợi nhuận trên giấy đang tăng lên từng giờ cho thấy tôi đã đúng. Tất nhiên là tôi tiếp tục bán thêm. Tất cả các cổ phiếu! Thị trường giờ đây đã chuyển sang phía đầu cơ giá hạ. Tất cả các cổ phiếu đang giảm giá. Ngày tiếp theo là thứ Sáu, ngày sinh của Washington. Tôi không thể tiếp tục ở lại câu cá ở Florida bởi tôi đã bán khống một lượng khá lớn. Người ta đang cần tôi ở New York? Là ai cần tôi? Xin thưa, chính là tôi! Palm Beach quá xa xôi. Đánh điện đi và nhận lại làm tiêu tốn của tôi quá nhiều thời gian quý báu.

Vậy là tôi rời Palm Beach đến New York. Đến thứ Hai, tôi mất ba tiếng đợi tàu ở ga St. Augustine. Ở đó có một văn phòng môi giới. Trong lúc chờ đợi, tôi đã ở đó để theo dõi diễn biến của thị trường. Cổ phiếu Anaconda tiếp tục giảm thêm vài điểm so với ngày giao dịch trước. Thực ra là, cổ phiếu này đã

không ngừng giảm xuống cho đến tận đợt mất giá lớn của thị trường vào mùa thu năm đó.

Tôi đến New York và tiếp tục giao dịch đầu cơ giá hạ thêm bốn tháng nữa. Thị trường vẫn thường xuyên có những đợt phục hồi giá như trước đây, và tôi mua lại số bán không rồi lại tiếp tục bán ra. Nói đúng ra, tôi đã không ngồi yên. Bạn hãy nhớ rằng, tôi đã mất đến đồng xu cuối cùng của số tiền ba trăm ngàn đô-la kiếm được nhờ đợt mất giá do động đất ở San Francisco. Tôi đã phán đoán đúng, nhưng rồi vẫn cứ bị phá sản. Giờ đây, tôi đang chơi một cách an toàn - bởi sau khi vấp ngã, người ta thường vui sướng khi có thể đứng dậy, dù anh ta có thể không lên được đến đỉnh cao. Phương cách kiếm tiền chính là làm ra tiền. Và để kiếm được những khoản tiền lớn, người ta cần phải có những quyết định đúng vào đúng thời điểm. Với nghề kinh doanh cổ phiếu, một người giao dịch phải suy nghĩ đến cả lý thuyết và thực tiễn. Một người đầu cơ không thể chỉ đơn thuần là một người nghiên cứu, anh ta phải đồng thời là một người nghiên cứu và một người đầu cơ.

Tôi đã làm khá tốt, mặc dù giờ đây tôi đã nhận ra những thiếu sót có tính chiến thuật trong chiến dịch của tôi. Sang đến mùa hè, thị trường trở nên ảm đạm. Chắc chắn sẽ không thể có được vụ làm ăn lớn nào cho đến mùa thu. Tất cả những người tôi biết đã hoặc đang chuẩn bị sang Châu Âu. Tôi cũng nghĩ sang đó có thể tốt cho tôi. Vì vậy tôi kết thúc tất cả các giao dịch. Khi lên thuyền sang Châu Âu, tôi đã kiếm được hơn bảy trăm năm mươi ngàn đô-la. Với tôi, như thế cũng có thể coi là một số tiền khá.

Tôi tới Aix-les-Bains để tận hưởng cuộc sống. Tôi đã giành được kỳ nghỉ này. Thật vui khi có thể nghỉ ở một nơi như thế với một khoản tiền dư dật, cùng với bạn bè, người quen và mọi người đều muốn có khoảng thời gian nghỉ ngơi thoải mái. Và ở Aix, việc đó chẳng khó khăn gì. Phố Wall ở cách đây rất xa, đủ xa để khiến tôi không phải bận tâm suy nghĩ, và nơi này tuyệt hơn bất kỳ khu nghỉ mát nào ở Mỹ. Tôi không phải nghe những cuộc nói chuyện về thị trường chứng khoán. Tôi cũng không cần phải giao dịch. Tôi đã kiếm đủ sống trong một thời gian dài, và hơn nữa, khi trở lại Mỹ, tôi biết sẽ phải làm gì để kiếm được nhiều hơn số tiền đã tiêu ở Châu Âu mùa hè này.

Một hôm, tôi đọc được trên tờ Herald ở Paris một bản thông báo nhanh từ New York rằng hãng Smelters quyết định trả thêm cổ tức. Giá cổ phiếu của họ đã tăng nhanh và tất cả các cổ phiếu trên thị trường đã trở lại khá mạnh. Tất nhiên, thông tin đó đã thay đổi mọi việc ở Aix. Tin tức này có nghĩa là các nhóm đầu cơ giá lên vẫn đang liều lĩnh tiếp tục chống lại tình hình chung

- chống lại lẽ thường và sự thật chung, bởi họ biết điều gì sắp xảy ra và phải viện đến những kế hoạch như thế để kích thích thị trường nhằm tiêu thụ hết số cổ phiếu trước khi bão tố ập đến với họ. Cũng có thể là họ thực sự không tin rằng mối nguy hiểm sẽ trở nên nguy ngập hoặc cận kề như tôi đã nghĩ. Những ông lớn của phố Wall có vẻ sắp trở thành những người suy nghĩ mơ mộng như các chính trị gia hoặc là những kẻ khờ khạo. Cá nhân tôi không thể suy nghĩ theo cách đó. Những quan điểm như thế đối với một nhà đầu cơ là một mối nguy hại lớn. Có lẽ chỉ có những ông chủ của các công ty sắp phát hành cổ phiếu hoặc những người sáng lập một doanh nghiệp mới mới có đủ khả năng tài chính để nuôi dưỡng những giấc mơ như thế.

Dù thế nào, tôi cũng biết rằng trong thị trường đầu cơ giá hạ, tất cả những hoạt động thu hút nhằm đầu cơ giá lên như thế đều sẽ gặp một kết cục được định sẵn là thất bại. Ngay giây phút đọc được bản thông báo nhanh này, tôi biết rằng chỉ có một việc làm tôi thấy hài lòng, đó là bán khống cổ phiếu Smelters. Việc những người trong nội bộ quyết định tăng tỷ lệ cổ tức khi thị trường đang đứng trước nguy cơ nổ ra một cuộc khủng hoảng tiền tệ cũng giống như họ quỳ xuống cầu xin tôi bán khống cổ phiếu của họ. Đó chẳng khác nào những lời thách thức gửi đến cho bạn khi bạn còn niên thiếu. Họ đã thách thức tôi dám bán khống cổ phiếu của họ.

Tôi đánh điện đặt một số lệnh bán cổ phiếu Smelters và cũng khuyên những người bạn tôi ở New York nên bán khống cổ phiếu này. Khi nhận được các thông báo từ những người môi giới của tôi, tôi nhận thấy giá cổ phiếu này đã giảm sáu điểm so với mức trên bảng báo giá mà tôi đã đọc trên tờ Herald ở Paris. Như thế bạn cũng hiểu được tình hình lúc đó.

Theo kế hoạch, đến cuối tháng đó tôi mới trở về Paris và ba tuần sau thì lên thuyền trở lại New York. Nhưng ngay khi tôi nhận được các báo cáo từ những người môi giới, tôi quay trở lại Paris. Ngay hôm trở về, tôi gọi tới văn phòng tàu biển và được biết ngày hôm sau sẽ có một chuyến tàu nhanh tới New York. Tôi quyết định đặt một chỗ trên chuyến tàu đó.

Tôi đã trở lại New York, sớm hơn một tháng so với kế hoạch ban đầu, bởi đó là nơi thuận tiện nhất cho tôi khi bán khống trên thị trường. Số dư ký quỹ của tôi vẫn còn nửa triệu tiền mặt. Chuyến trở lại này của tôi không phải vì tôi là người đầu cơ giá hạ mà vì nó hợp với logic của tôi.

Tôi tiếp tục bán ra cổ phiếu. Khi tiền trở nên khan hiếm hơn, tỷ lệ vay tiền tăng lên cao hơn và giá cổ phiếu tiếp tục xuống thấp hơn. Tôi đã dự đoán trước tình hình này. Ban đầu, những dự đoán này đã làm tôi phá sản. Nhưng

giờ đây, tôi đã đúng và đang phát đạt. Nhưng, niềm vui thực sự là tôi đã ý thức được rằng, với tư cách là một người giao dịch, cuối cùng tôi đã tìm được đường đi đúng đắn. Tôi vẫn cần phải học hỏi nhiều nhưng tôi đã biết cần phải làm gì. Không còn lúng túng, cũng không còn những phương pháp nửa đúng nửa sai. Kỹ năng đọc bảng tin đã trở thành một phần quan trọng trong cuộc chơi này; và giữ vững vị thế của mình cũng vậy. Tuy nhiên khám phá lớn nhất của tôi là một người phải biết nghiên cứu các điều kiện chung, sắp xếp chúng lại để có thể tính toán trước những khả năng có thể xảy ra. Nói ngắn gọn, tôi đã hiểu được mình phải làm việc vì đồng tiền của chính mình. Tôi không còn lao vào những vụ cá cược mù quáng và không còn phải bận tâm tới việc nắm vững những kỹ thuật của cuộc chơi mà mối quan tâm của tôi giờ đây là tìm đến tới những thành công nhờ chuyên tâm nghiên cứu và suy nghĩ kỹ càng. Tôi cũng phát hiện ra rằng không ai có thể tránh khỏi nguy cơ vướng vào những lần đặt cược khờ dại. Và trong những trường hợp đó, anh ta phải chấp nhận hậu quả tương ứng.

Văn phòng của chúng tôi đã kiếm được một khoản lớn. Các hoạt động của tôi đã thành công tới mức người ta bắt đầu bàn tán, và đương nhiên là, cường điệu chúng lên quá mức. Người ta tin rằng tôi là người đã khởi đầu cho những đợt sụt giá của một số cổ phiếu. Có những người tôi còn không biết tên cũng đến và chúc mừng tôi. Tất cả bọn họ đều nghĩ rằng điều tuyệt vời nhất là số tiền tôi đã kiếm ra. Việc tôi đoán trước được những rắc rối về tiền tệ không là gì đối với họ. Đối với họ, thành tựu phi thường của tôi chỉ là việc nhân viên kế toán của những người môi giới đã chấm bút đánh dấu vào cột tín dụng có trong sổ cái dưới tên tôi.

Bạn bè kể lại với tôi rằng ngày đó, tại rất nhiều văn phòng môi giới, mọi người đều nhắc đến danh hiệu “Người đầu cơ liều lĩnh trẻ tuổi” của văn phòng môi giới Harding khi liệt kê tất cả những mối đe doạ chống lại những nhóm đầu cơ giá lên, những người vẫn cố gắng đẩy giá của nhiều cổ phiếu lên sau khi thị trường đã hướng tới một mức giá thấp hơn rất nhiều. Đến tận bây giờ họ vẫn còn nói với nhau về kế hoạch giảm giá cổ phiếu của tôi.

Từ nửa sau tháng Chín, thị trường tiền tệ đã đưa ra những cảnh báo cho toàn thế giới. Nhưng với niềm tin về những điều kỳ diệu, mọi người vẫn tiếp tục bán ra những gì còn lại của số cổ phần mà họ đã đầu. Và vào tuần đầu tiên của tháng Mười, một người môi giới đã kể cho tôi nghe một câu chuyện khiến tôi cảm thấy hầu như xấu hổ vì sự điều độ của mình.

Bạn cần nhớ rằng những khoản vay trên các sàn giao dịch được thực hiện tại các điểm cho vay tiền (Money Post). Những người môi giới nhận được thông

báo từ ngân hàng của họ về việc thanh toán các khoản vay không kỳ hạn luôn biết chung chung họ cần mượn lại bao nhiêu tiền. Đương nhiên là các ngân hàng hiểu được vị trí của họ đối với nhưng khoản tiền có thể cho vay, và những ngân hàng có thể cho vay tiền sẽ gửi chúng tới các sàn giao dịch. Những khoản tiền này được giao cho một vài người môi giới mà công việc chính của họ là cho vay có kỳ hạn. Vào khoảng giữa trưa, tỷ lệ gia hạn trong ngày được công bố. Thông thường, tỷ lệ này cho thấy mức trung bình của các khoản vay đã được thực hiện tính đến thời điểm đó. Giao dịch được thực hiện công khai thông qua thỏa thuận, để mọi người có thể nắm được tình hình. Từ khoảng giữa trưa đến 2 giờ chiều, những giao dịch tiền tệ thường không có nhiều, nhưng sau thời điểm chuyển tiền – chính xác là 2 giờ 15 phút chiều – các nhà môi giới sẽ biết chính xác cán cân tiền mặt trong ngày của họ, và họ sẽ biết liệu có thể cho mượn khoản tiền còn lại tại điểm cho vay tiền hay phải mượn thêm số còn thiếu. Công việc này cũng được tiến hành công khai.

Vào đầu tháng Mười, người môi giới mà tôi đã kể cho các bạn đến gặp tôi và nói rằng những người môi giới tiền tệ đã kiếm được những khoản thu hoạch khá vì vậy họ không còn đến điểm cho vay tiền mỗi khi họ có dư một khoản tiền có thể cho vay. Lý do là vì ở đó đã có sẵn người của một số văn phòng môi giới danh tiếng, sẵn sàng chớp ngay lấy bất kỳ lời đề nghị cho vay tiền nào. Đương nhiên là không có bất kỳ người cho vay công khai nào lại từ chối những văn phòng này. Đó là những nơi có khả năng thanh toán và khoản thế chấp khá lớn. Nhưng vấn đề là ở chỗ, một khi những công ty này đã vay không kỳ hạn, những người cho vay sẽ chẳng có hy vọng nào lấy lại được số tiền đó. Họ chỉ cần nói rằng họ không thể thanh toán được, và những người cho vay, dù muốn hay không, cũng vẫn phải gia hạn nợ. Vì vậy, bất kỳ Sàn giao dịch nào còn tiền cho vay cũng cử người của mình ra sàn thay vì tới điểm cho vay tiền, và họ sẽ rỉ tai những người bạn tốt, "Muốn một trăm không?", có nghĩa là, "Anh có muốn vay một trăm ngàn đô-la không?" Những người môi giới tiền tệ cho ngân hàng cũng làm theo cách này, và quang cảnh tại điểm cho vay tiền thật ảm đạm. Hãy nghĩ tới điều này!

Anh ta cũng nói với tôi rằng trong những ngày tháng Mười đó, tại các Sàn giao dịch có một quy ước mặc nhiên là người đi vay có quyền quyết định lãi suất. Bạn thấy đấy, lãi suất lại dao động từ 100 đến 150%/năm. Tôi cho rằng, bằng cách để những người đi vay tự quyết định lãi suất, và theo những cách kỳ lạ này, những người cho vay sẽ không cảm thấy mình giống những kẻ cho vay nặng lãi. Nhưng tôi có thể cá với bạn là anh ta vẫn kiếm được nhiều như những người khác.

Mọi việc ngày càng trở nên tồi tệ. Rồi cuối cùng cũng đến cái ngày phán quyết khủng khiếp đối với những người đầu cơ giá lên, những người đầu tư lạc quan, và một lượng lớn những người chỉ lo sợ phải chịu nỗi đau vì một khoản thua lỗ nhỏ ngay từ khi bắt đầu, giờ đây sắp sửa phải chịu đựng những đau đớn như khi bị phẫu thuật mà không có thuốc gây mê. Đó là một ngày tôi sẽ không bao giờ quên, ngày 24/10/1907.

Các báo cáo từ những nhóm người cần tiền trước đó đã cho thấy những người đi vay sẵn sàng trả bất kỳ mức lãi suất nào mà người cho vay yêu cầu. Nhưng không có đủ tiền cho tất cả mọi người. Khi đến thời điểm chuyển tiền của chiều hôm đó, xung quanh điểm cho vay tiền phải có đến hàng trăm người môi giới, ai cũng muốn có được số tiền mà công ty mình đang rất cần. Nếu không có tiền, họ sẽ phải bán tất cả những cổ phiếu họ đang giữ - ở bất kỳ mức giá nào họ có thể tìm được người mua trên thị trường, nơi mà chính những người mua cũng khan hiếm như nguồn tiền – và sau đó cũng vẫn chẳng có một đồng đô-la nào trước mặt họ.

Đối tác của anh bạn môi giới của tôi cũng đang đầu cơ giá hạ như tôi. Vì thế mà công ty của anh ấy không cần phải mượn tiền, nhưng bạn tôi, người môi giới tôi đã kể cho các bạn, sau khi nhìn thấy những khuôn mặt hốc hác quanh điểm cho vay tiền, đã đến gặp tôi. Anh ấy biết tôi cũng đang bán khống với tất cả các cổ phiếu.

Vừa gặp tôi, anh ấy đã thốt lên: “Lạy chúa, Larry! Tôi không hiểu chuyện quái qỦy gì đang xảy ra nữa. Tôi chưa từng thấy việc nào như thế này. Không thể để tình hình này tiếp diễn được. Người ta phải đưa ra một cái gì đó chứ. Tôi thấy mọi người như sắp phá sản đến nơi rồi. Anh không thể bán cổ phiếu được, làm gì còn chút tiền nào ở đó nữa đâu.”

“Ý anh là sao?” tôi hỏi lại anh ấy.

Nhưng câu trả lời của anh ấy là: “Anh đã bao giờ nghe về một thí nghiệm mà người ta cho một con chuột vào một chiếc chai rồi rút hết không khí trong đó ra chưa? Anh có thể thấy con chuột tội nghiệp đó sẽ ngày càng thở gấp hơn, hai bên sườn của nó cứ phập phồng như một cái ống bễ làm việc quá sức, cố gắng hít nốt lượng oxy đang giảm dần trong chai. Anh có thể thấy nó ngắc ngoải cho đến khi hai mắt của nó gần như lồi ra khỏi tròng, thở hắt ra, rồi chết. Và, khi tôi nhìn thấy đám người đang vây quanh điểm cho vay tiền, tôi đã nghĩ đến cảnh đó! Chẳng chỗ nào còn tiền cả, và anh cũng không thể thanh lý đám cổ phiếu vì chẳng còn ai mua nữa. Nếu anh hỏi tôi, cả phố Wall sắp phá sản đến nơi rồi!”

Điều đó làm tôi phải suy nghĩ. Tôi đã dự đoán về một thời kỳ thua lỗ sắp xảy ra, nhưng, tôi phải thừa nhận rằng, không phải là một đợt khủng hoảng tồi tệ nhất trong lịch sử như thế này. Nếu tình hình này còn tiếp diễn, nó sẽ chẳng đem lại lợi lộc gì cho bất kỳ ai.

Rồi cũng đến lúc người ta hiểu ra rằng chờ đợi tiền từ các điểm cho vay tiền là một việc làm vô ích. Sẽ chẳng có một đồng tiền nào được chi ra. Thế là, những việc tồi tệ như được sổ lồng.

Chủ tịch của Sàn giao dịch New York, ngài R. H. Thomas, nhận thấy tất cả những văn phòng môi giới tại phố Wall sắp phải đương đầu với một thảm hoạ, đã quyết định đi tìm sự trợ giúp, đó là theo như những gì tôi nghe được trong ngày hôm đó. Ông ấy gọi cho James Stillman, giám đốc Ngân hàng National City Bank, ngân hàng giàu nhất ở Mỹ. Ngân hàng này tự hào là chưa bao giờ cho vay với mức lãi suất cao hơn 6%.

Stillman lắng nghe những phân trần của ngài chủ tịch Sàn giao dịch New York. Rồi ông nói, “Ngài Thomas, chúng ta phải đến gặp ngài Morgan vì vấn đề này.”

Cả hai người, với hi vọng có thể ngăn chặn được cuộc khủng hoảng thảm khốc nhất trong lịch sử tài chính của chúng ta, đã cùng nhau đến gặp ngài Morgan tại văn phòng hãng J. P. Morgan & Co. Ngài Thomas trình bày lại toàn bộ sự việc với ông ta. Khi nghe xong, ngài Morgan chỉ nói, “Xin ông hãy quay lại sàn giao dịch và nói với mọi người rằng sẽ có đủ tiền cho họ.”

“Nhưng từ đâu?”

“Từ các ngân hàng!”

Niềm tin của cả hai người đối với ngài Morgan vào những thời điểm quan trọng như thế lớn tới mức ngài Thomas không cần đợi nghe chi tiết đã lao ngay trở lại sàn giao dịch và thông báo thông tin đó cho những thành viên trên sàn, một tin tức chẳng khác nào một lệnh đặc xá cho những người nhận bản án tử hình.

Và rồi, trước hai giờ chiều hôm đó, ngài J. P. Morgan đã cử John T. Atterbury, của hãng Van Emburgh & Atterbury, người được biết là có những mối quan hệ thân thiết với hãng J. P. Morgan & Co., đến gặp đám đông đang khát tiền. Bạn tôi kể lại rằng người môi giới già đó bước nhanh tới điểm cho vay tiền. Ông ta giơ cao tay như đang đứng trong một buổi họp chào mừng. Đám đông, vừa được trấn an nhờ thông tin của Chủ tịch Thomas, giờ đây lại

bắt đầu lo sợ rằng những kế hoạch cứu trợ sẽ không thể được thực hiện và điều tồi tệ nhất sắp xảy ra. Nhưng khi họ nhìn thấy vẻ mặt của ngài Atterbury và thấy ông ta giơ tay lên, họ gần như hoá đá.

Trong không khí im lặng như tờ đó, ngài Atterbury lên tiếng, “Tôi được lệnh tới đây để cho các bạn vay mười triệu đô-la. Xin mọi người bình tĩnh! Sẽ có đủ tiền cho tất cả!”

Và sau đó ông ta bắt đầu tiến hành các thủ tục cho vay. Thay vì đưa cho những người đi vay tên của những người cho vay, ông ta chỉ ghi lại tên của người đi vay, số lượng vay và nói với họ, “Người ta sẽ nói cho anh phải lấy tiền ở đâu.” Ông ta muốn nói tới tên ngân hàng mà những người đi vay sẽ đến đó để lấy tiền.

Vài ngay sau, tôi được biết ngài Morgan chỉ nói vài lời với những ông chủ ngân hàng đang hoảng sợ ở New York rằng họ phải cung cấp số tiền mà các sàn giao dịch cần.

“Nhưng chúng tôi làm gì còn tiền. Chúng tôi đã cho vay hết rồi,” các chủ ngân hàng phản đối.

“Nhưng các anh vẫn còn những khoản dự trữ,” ngài Morgan ngắt lời.

“Nhưng chúng tôi đã ở dưới mức giới hạn hợp pháp rồi,” họ lại gào lên.

“Hãy dùng chúng đi! Chẳng phải những khoản dự trữ là dành cho những trường hợp thế này sao,” Và các chủ ngân hàng đành phải nghe theo và lấy ra từ khoản tiền dự trữ khoảng hai mươi triệu. Khoản tiền đó đã cứu cả thị trường chứng khoán. Cuộc khủng hoảng của các ngân hàng đã không xảy ra cho đến tận tuần sau đó. Chính nhờ người đàn ông đó, ngài J. P. Morgan. Những cuộc khủng hoảng đã không trở nên lớn hơn.

Đó là ngày đáng nhớ nhất trong cuộc đời làm nghề đầu cơ chứng khoán của tôi. Đó là ngày khoản lãi của tôi vượt mức một triệu đô-la. Nó đánh dấu một kết thúc có hậu cho chiến dịch kinh doanh được lên kế hoạch kỹ lưỡng đầu tiên của tôi. Tất cả những gì tôi dự đoán trước đã đến. Nhưng trên tất cả: giấc mơ rồ dại của tôi đã trở thành hiện thực. Tôi đã trở thành ông vua trong một ngày!

Tôi sẽ giải thích ngay cho các bạn. Sau khi trở lại New York vài năm, tôi đã vắt óc suy nghĩ để cố lý giải chính xác tại sao tôi không thể chiến thắng tại sàn giao dịch chứng khoán ở New York, trong một cuộc chơi mà tôi đã từng

giành phần thắng khi còn là một thằng nhóc mười lăm tuổi tại các hãng môi giới bất hợp pháp ở Boston. Tôi biết sẽ có một ngày tôi nhận ra mình đã sai lầm ở đâu và tôi sẽ không còn mắc sai lầm. Và khi đó tôi sẽ không chỉ có ý chí muốn quyết định đúng mà còn có đủ kiến thức để đảm bảo làm được điều đó. Và nó cũng có nghĩa là tôi sẽ có quyền lực.

Xin các bạn đừng hiểu sai ý tôi. Đó không phải là một giấc mơ quyền lực có tính toán, cũng không phải là một khát khao phù phiếm sinh ra từ tính kiêu căng tự phụ. Đó giống như là cảm giác rằng chính thị trường chứng khoán đã từng làm tôi thất bại tại văn phòng Fullerton và Harding rồi sẽ phục tùng tôi vào một ngày nào đó. Tôi đã linh cảm sẽ có ngày đó. Và thực sự nó đã đến – ngày 24/10/1907.

Lý do tôi đã nói mình được làm vua một ngày là: buổi sáng hôm đó, một người môi giới, của tôi biết rằng tôi đã tiến hành đầu cơ giá hạ, đã lái xe tới một công ty của một trong số những đối tác của một ngân hàng đứng đầu phố Wall. Người bạn của tôi đã nói với ông chủ ngân hàng đó rằng tôi đang giao dịch với số lượng lớn và chắc chắn là tôi phải đặt cược tất cả vận may của mình. Liệu phán đoán đúng có tác dụng gì nếu tôi không thể kiếm lợi tối đa từ những phán đoán đó?

Có lẽ người môi giới đó đã cường điệu để làm câu chuyện của anh ta nghe có vẻ quan trọng. Có thể tôi có nhiều người ủng hộ hơn tôi biết. Có thể ông chủ ngân hàng đó biết rõ hơn tôi rằng tình hình lúc đó đã nghiêm trọng tới mức nào. Dù thế nào, anh bạn đó đã nói với tôi, "Ông ấy chăm chú lắng nghe khi tôi nói với ông ấy điều mà anh nói về diễn biến của thị trường khi việc bán cổ phiếu thực sự bắt đầu, chỉ sau một hoặc hai lần kích thích nữa. Khi tôi nói xong, ông ấy bảo với tôi rằng có một số việc ông ấy muốn nhờ tôi làm trong ngày hôm đó."

Tôi đã kiếm được một khoản lợi nhuận trên giấy khổng lồ. Và tất cả những gì tôi cần làm để làm giá giảm mạnh hơn nữa là đặt các lệnh bán, mỗi lệnh mười ngàn cổ phiếu Union Pacific và nửa tá cổ phiếu trả cổ tức cao khác và thị trường sau đó sẽ chẳng khác nào địa ngục. Tôi thấy, với độ mạnh và đặc điểm của đợt khủng hoảng đã bị thúc đẩy đến sớm này, Chính phủ đã nghĩ tới việc đóng cửa sàn giao dịch, như đã làm vào tháng Tám năm 1914, khi Chiến tranh thế giới Thứ Nhất nổ ra.

Điều đó có nghĩa là khoản lợi nhuận trên giấy sẽ tăng rất lớn. Nhưng nó cũng đồng nghĩa với việc không thể chuyển những khoản lợi nhuận trên giấy này thành tiền mặt. Nhưng tôi cũng phải cân nhắc nhiều vấn đề khác, một

trong số đó là việc nếu xảy ra một đợt mất giá mạnh nữa, nó sẽ cản trở sự phục hồi giá mà tôi đã tính đến, để đền bù cho những "sự đổ máu" như vừa qua. Một cuộc khủng hoảng như thế sẽ gây thiệt hại lớn cho cả nước.

Tôi quyết định rằng tiếp tục đầu cơ giá hạ là một việc làm không khôn ngoan, nếu tôi vẫn bán khống thì đó quả là một việc phi lý. Vậy là tôi đổi lại và bắt đầu mua vào.

Không lâu sau khi người môi giới của tôi bắt đầu mua vào – và, tiện thể nói thêm là tôi mua với mức giá thấp nhất – ông chủ ngân hàng đó cho mời bạn tôi tới.

"Tôi mời anh tới đây," người chủ ngân hàng nói, "Vì tôi muốn anh đến gặp ngay anh bạn Livingston của anh và nói với anh ta rằng chúng tôi hi vọng anh ta sẽ không bán không bất kỳ cổ phiếu nào nữa trong ngày hôm nay. Thị trường không thể chịu thêm bất kỳ áp lực nào nữa. Chỉ với tình cảnh hiện tại thôi, để ngăn chặn một cuộc khủng hoảng nặng nề đã là một nhiệm vụ vô cùng khó khăn. Hãy kêu gọi tinh thần yêu nước của anh ta. Đây là trường hợp một người cần hành động vì lợi ích của tất cả. Báo ngay cho tôi biết anh ta nói gì."

Bạn tôi đã đến ngay và nói với tôi về điều đó. Anh ta đã rất khéo léo. Tôi cho rằng anh ta nghĩ nếu tôi đã lên kế hoạch để làm thị trường giảm giá mạnh, lời đề nghị của anh ta chẳng khác nào bắt tôi bỏ qua cơ hội kiếm được một khoản tương đương với mười triệu đô-la. Anh ấy biết tôi đã rất tức giận với cách mà một số ông lớn đã làm nhằm cố đẩy một lượng lớn cổ phiếu vào tay công chúng khi họ cũng biết rõ như tôi điều gì sắp xảy ra.

Thực tế là, các ông lớn cũng là những người phải chịu thiệt hại lớn và trong số những cổ phiếu tôi đã mua với mức giá thấp nhất là những cổ phiếu danh tiếng. Lúc đó tôi không hề biết, nhưng đó cũng không phải là vấn đề. Tôi đã mua lại toàn bộ số cổ phiếu bán khống và dường như tôi đang có cơ hội mua cổ phiếu giá rẻ và đồng thời giúp thúc đẩy sự phục hồi giá cần thiết - nếu không ai giáng thêm một đòn nào vào thị trường.

Vì vậy tôi nói với bạn tôi, "Anh hãy quay lại và nói với ngài Blank rằng tôi đồng ý với họ và tôi hoàn toàn nhận thức được mức độ nghiêm trọng của tình hình thậm chí trước chí cả khi ông ta gọi anh tới. Hôm nay tôi sẽ không bán thêm bất kỳ cổ phiếu nào, nhưng tôi sẽ lên sàn và mua vào hết mức tôi có thể." Và tôi đã giữ lời. Ngày hôm đó, tôi mua một trăm ngàn cổ phần, bằng tài khoản đầu cơ giá lên. Tôi không bán khống thêm bất kỳ cổ phiếu

nào trong suốt chín tháng sau đó.

Đó là lý do tôi vẫn nói với bạn bè rằng giấc mơ của tôi đã trở thành hiện thực và tôi đã trở thành vua trong một lát. Đã có thời điểm trong ngày hôm đó, sự sống còn của thị trường chứng khoán được phó mặc cho những ai có ý định tác động tới nó. Tôi không cảm thấy đau khổ vì những ảo tưởng về quyền lực; trên thực tế, bạn phải biết tôi đã cảm thấy như thế nào khi bị buộc tội đã âm mưu làm giảm giá thị trường và cái cách mà những hoạt động của tôi đã bị thổi phồng lên bởi những lời đồn thổi của phố Wall.

… Báo chí nói rằng Larry Livingston, "Người đầu cơ liều lĩnh trẻ tuổi", đã kiếm được vài triệu đô-la. Thực ra là, sau vụ giao dịch đó, tôi đã kiếm được hơn một triệu. Nhưng thắng lợi lớn nhất của tôi không phải ở những đồng đô-la mà là ở những điều không thể cầm nắm được: tôi đã biết một người phải làm gì để được kiếm được những khoản tiền lớn; tôi đã vĩnh viễn thoát khỏi tầng lớp những kẻ đánh bạc; cuối cùng tôi cũng đã học được cách giao dịch thông minh với số lượng lớn. Đó là ngày huy hoàng của tôi.

Phần. 10

Nhận ra các sai lầm của chính mình cũng mang lại cho chúng ta nhiều lợi ích không kém hơn nghiên cứu những thành công. Nhưng tất cả mọi người đều có xu hướng tránh những hình phạt cho lỗi lầm của mình. Khi bạn mắc những sai lầm dẫn đến sự thất bại trong công việc, bạn không bao giờ muốn phải trải qua một lần nữa. Và dĩ nhiên, những sai lầm trên thị trường chứng khoán sẽ làm bạn tổn thương ở cả hai điểm nhạy cảm: ví tiền và lòng tự trọng của bạn. Nhưng tôi sẽ cho bạn biết một điều rất kỳ lạ: một người đầu cơ chứng khoán đôi khi mắc sai lầm và anh ta biết mình đang mắc sai lầm. Sau khi mắc phải sai lầm anh ta thường tự hỏi tại sao mình lại mắc những lỗi đó. Rồi sau một thời gian dài suy nghĩ thật khách quan, khi nỗi đau của sự trừng phạt đã qua đi, anh ta có thể hiểu được làm thế nào mà anh ta lại mắc những sai lầm như vậy, nhưng không thể hiểu tại sao. Sau đó, anh ta chỉ tự dằn vặt mình và dừng lại ở mức đó.

Lẽ dĩ nhiên, nếu một người vừa thông minh vừa may mắn, anh ta sẽ không mắc phải cùng một sai lầm đến hai lần. Nhưng anh ta sẽ mắc phải một trong hàng ngàn "người anh em" của sai lầm đầu tiên. "Gia đình" Sai lầm đông đảo đến nỗi lúc nào cũng có một thành viên của "gia đình" đó ở bên bạn khi bạn muốn rút kinh nghiệm từ sai lầm đầu tiên đó.

Về sai lầm đầu tiên trong số những sai lầm đáng giá hàng triệu đô-la của tôi, tôi phải ngược lại thời điểm khi tôi lần đầu tiên trở thành triệu phú, ngay sau đợt biến động giá lớn vào tháng Mười, 1907. Cùng với sự phát triển trong hoạt động kinh doanh của tôi, có trong tay cả triệu đô-la chỉ có nghĩa là cần dè dặt hơn. Tiền không làm cho một thương nhân cảm thấy thoải mái hơn. Bởi vì dù giàu hay nghèo, anh ta vẫn có thể mắc sai lầm, và đó chưa bao giờ là một điều dễ chịu. Khi một triệu phú quyết định đúng, tiền chỉ là một trong số những người hầu của anh ta. Thua lỗ là vấn đề ít rắc rối nhất đối với tôi. Tôi chưa từng bận tâm khi bị thua lỗ. Tôi sẽ quên chúng ngay. Nhưng chính việc mình mắc sai lầm, không phải những thua lỗ, đã làm tổn hại đến túi tiền và tâm trí tôi. Bạn hãy nhớ lại câu chuyện của Dickson G. Watt về một người bạn đã cảm thấy lo lắng đến mức một người bạn đã phải hỏi anh ta gặp phải chuyện gì.

Anh ta trả lời: "Tôi không ngủ được."

"Sao vậy?", người bạn hỏi lại.

"Tôi đầu tư quá nhiều vải vóc, đến mức tôi không thể ngủ được mà chỉ nghĩ

đến chúng. Chúng đang làm tôi kiệt sức. Tôi phải làm gì bây giờ?"

Người bạn gợi ý, "Vậy hãy bán bớt chúng đi cho đến khi anh thấy có thể ngủ được."

Theo lẽ thường, một người sẽ nhanh chóng thích nghi với hoàn cảnh hiện tại đến mức anh ta không nhìn xa hơn được. Anh ta không cảm nhận rõ ràng được sự khác biệt – đó là, anh ta đã hoàn toàn quên mất những cảm giác của một cuộc sống không phải là triệu phú. Anh ta chỉ còn nhớ bây giờ mình có thể làm những việc mà trước đây đã không thể làm được. Đối với một người trẻ tuổi bình thường, để quên đi những thói quen của một người nghèo không tốn nhiều thời gian. Nhưng sẽ mất khá nhiều thời gian để quên đi mình đã từng giàu có. Tôi cho rằng đó là bởi tiền giúp tạo ra những nhu cầu hoặc nhân chúng lên gấp bội. Tôi muốn nói, nếu một người hái ra tiền từ thị trường chứng khoán, anh ta sẽ nhanh chóng mất đi thói quen tiết kiệm. Nhưng đến khi phá sản, anh ta sẽ mất rất nhiều thời gian để quên đi thói quên tiêu tiền của mình.

Sau khi tôi đã bù lại số bán khống và tiếp tục đầu cơ vào tháng Mười năm 1907, tôi quyết định nghỉ ngơi một thời gian. Tôi mua một du thuyền và dự định chu du tới các vùng biển phía Nam. Tôi rất mê câu cá và tôi muốn tận hưởng cuộc sống. Tôi trông chờ chuyến đi và luôn sẵn sàng để khởi hành vào bất kỳ ngày nào. Nhưng rồi tôi đã không đi được. Thị trường đã không buông tôi ra.

Tôi luôn giao dịch ở thị trường hàng hoá cũng như cổ phiếu. Tôi khởi đầu sự nghiệp từ một thanh niên làm cho một hãng môi giới bất hợp pháp. Tôi đã nghiên cứu các thị trường đó trong nhiều năm, dù có thể không kỹ lưỡng như với thị trường chứng khoán. Sự thực là, tôi muốn kinh doanh hàng hoá hơn là cổ phiếu. Không có gì phải nghi ngờ rằng chúng hợp pháp hơn, hiển nhiên là thế. Và kinh doanh hàng hoá mang bản chất của một công việc kinh doanh thương mại hơn là chứng khoán. Anh ta có thể giải quyết những vấn đề thương mại theo cách anh ta có thể làm. Anh ta có thể sử dụng những tranh luận tưởng tượng để ủng hộ hoặc chống lại một trào lưu nào đó trong thị trường hàng hoá. Dù cho thành công của những hành động này chỉ là tạm thời, bởi đến cuối cùng, sự thực vẫn luôn giành phần thắng. Nhờ đó, các thương nhân kiếm được lợi từ nghiên cứu và quan sát, như trong công việc kinh doanh thông thường. Anh ta có thể quan sát và cân nhắc các điều kiện và anh ta biết rành về nghề này như bất kỳ người nào khác. Anh ta không cần cảnh giác với những phe phái nội bộ. Trong thị trường bông, lúa mì hay ngô, lợi tức sẽ không bất ngờ tăng lên hoặc mất đi chỉ sau một đêm. Trong

thời gian dài/với thời gian, giá cả hàng hoá sẽ được kiểm soát chỉ bằng một loại luật - luật cung cầu. Việc làm ăn của một thương nhân trong thị trường hàng hoá chỉ là tìm ra sự thật về cung và cầu, hiện tại và tương lai. Anh ta không thể tự cho phép mình đưa ra những dự đoán về hàng tá những việc như trong thị trường chứng khoán. Công việc đó đã luôn hấp dẫn tôi – kinh doanh hàng hoá.

Dĩ nhiên, ở tất cả các thị trường đầu cơ có những việc giống nhau vẫn xảy ra. Thông điệp từ bảng tin lúc nào cũng giống nhau. Cơ hội được chia đều cho những ai bỏ công sức suy nghĩ. Nếu anh ta tự đặt cho mình những câu hỏi và cân nhắc các điều kiện, anh ta sẽ tìm ra câu trả lời ở sẵn trong đó. Nhưng không ai chịu bỏ công đặt ra những câu hỏi, họ chỉ cố tìm kiếm câu trả lời. Người Mỹ luôn nghi ngờ, mọi nơi và mọi lúc, trừ khi họ tìm đến những văn phòng môi giới và nhìn vào bảng tin, dù họ kinh doanh hàng hoá hay chứng khoán. Cuộc chơi lớn của tất cả những cuộc chơi cần có sự nghiên cứu kỹ lưỡng trước khi bắt đầu lại là cuộc chơi mà anh ta lao vào với không chút nghi ngờ, chuẩn bị, phòng ngừa thường có. Anh ta sẵn sàng mạo hiểm một nửa gia tài của mình vào thị trường chứng khoán với ít cân nhắc hơn hẳn khi lựa chọn một chiếc xe giá trung bình.

Việc đọc bảng tin thực ra không khó như người ta vẫn tưởng. Dĩ nhiên, bạn cũng cần có kinh nghiệm. Nhưng còn một việc quan trọng hơn, đó là bạn cần ghi nhớ một số qui tắc cơ bản. Đọc bảng tin không phải là biết được về gia tài của bạn. Bảng tin không thể chỉ ra bạn có thể có được bao nhiêu vào lúc 1 giờ 35 phút chiều ngày thứ Năm tuần sau. Mục đích của việc đọc bảng tin là để chắc chắn, thứ nhất là phương thức giao dịch, và sau đó là thời gian nên giao dịch. Liệu vào thời điểm đó, mua vào hay bán ra là tốt hơn. Điều này đúng với cả thị trường chứng khoán cũng như các thị trường bông, lúa mì, ngô hay yến mạch.

Bạn theo dõi thị trường - chính là theo dõi chiều hướng biến động của giá cả được ghi lại trên bảng tin – với một mục đích: xác định chiều hướng biến động của nó. Nói đúng hơn, xác định khuynh hướng biến động của giá cả. Giá cả, như chúng ta đều biết, sẽ tăng lên hoặc giảm xuống tuỳ thuộc vào mức trở ngại mà chúng gặp phải. Để dễ hiểu, chúng ta hãy nói, giá cả, cũng giống như mọi thứ khác, đều di chuyển theo hướng có ít chướng ngại vật nhất. Chúng sẽ làm những gì dễ làm nhất, vì vậy, chúng sẽ tăng lên nếu việc đó gặp ít cản trở hơn giảm xuống, và ngược lại.

Không còn ai phải bối rối xác định liệu thị trường là đầu cơ giá tăng hay giá hạ sau khi sàn giao dịch mở cửa. Một người có đầu óc tỉnh táo và một tâm

nhìn tương đối rõ ràng có thể nhận ra xu hướng này khá dễ dàng. Không phải người đầu cơ nào cũng biết cách khớp các thực tế với lý thuyết của mình. Những người làm được điều đó sẽ, hoặc phải, biết thị trường đó là đầu cơ giá tăng hay giá hạ, và nếu anh ta đã biết, anh ta sẽ hiểu nên bán hay nên mua. Bởi vậy, người đầu cơ cần phải biết được nên bán hay mua ngay khi bắt đầu có biến động.

Ví dụ, giả sử thị trường dao động, như vẫn thường thấy tại những thời điểm giữa những đợt biến động, trong khoảng mười điểm, từ 120 đến 130. Tại điểm thấp nhất, cổ phiếu có vẻ không khả quan, hoặc theo chiều ngược lại, sau khi tăng tám - mười điểm, cổ phiếu lại có vẻ rất mạnh. Một người đầu cơ không được phép để các biểu hiện bề ngoài chi phối mình. Anh ta nên chờ đợi cho đến khi bảng tin cho anh ta biết thời cơ của anh ta đã đến. Trên thực tế, nhiều người đầu cơ đã mất hàng triệu đô-la khi mua cổ phiếu bởi chúng có vẻ rẻ hoặc bán ra khi chúng có vẻ là một món hời. Người đầu cơ không phải các nhà đầu tư. Mục tiêu của anh ta không phải là đảm bảo thu hồi vốn với một khoản lợi tức kha khá, mà là tìm cách kiếm lời cả khi giá cả của bất kỳ mặt hàng nào mà anh ta đầu cơ tăng hay giảm. Do đó, yếu tố quyết định phải là chiều hướng đầu cơ gặp ít trở ngại nhất vào thời điểm giao dịch; và điều anh ta chờ đợi chính là thời điểm chiều hướng đó tự định hình. Đó chính là dấu hiệu bắt đầu khoảng thời gian bận rộn của anh ta.

Việc đọc bảng tin hoàn toàn cho phép những người đầu cơ nắm bắt được rằng tại mức giá 130, lượng bán ra lớn hơn nhiều lượng mua vào, và tất yếu sẽ có sự điều chỉnh về giá cả. Khi đến mức giá lượng bán ra lớn hơn mua vào, những người nghiên cứu bản tin không chuyên sâu sẽ kết luận giá sẽ không dừng lại dưới mức 150, và thế là họ mua vào. Nhưng sau khi sự điều chỉnh diễn ra, họ phải giữ lại, hoặc bán ra và chịu một khoản lỗ nhỏ, hoặc họ chuyển sang bán khống và đầu cơ giá hạ. Ở mức giá 120, việc hạ giá sẽ gặp nhiều trở ngại hơn. Lúc này, lượng mua vào nhiều hơn hơn bán ra, nhiều người sẽ mua vào để bù lượng bán khống và giá sẽ phục hồi. Đã có nhiều thất bại tới mức có thể khiến cho một người kinh ngạc khi nhiều người vẫn không thể rút ra được bài học cho mình.

Và cuối cùng, sẽ có một điều gì đó xảy ra giúp tăng thêm sức mạnh cho lực tác động đi lên hoặc đi xuống và làm thay đổi cả điểm gặp trở ngại về giá lớn nhất tương ứng. Đó là khi lượng mua vào ở mức giá 130 lớn hơn bán ra, hoặc lượng bán ra ở mức 120 sẽ lớn hơn mua vào. Giá sẽ phá vỡ rào cản cũ hoặc giới hạn của biến động và tiếp tục tăng lên. Và như thường lệ, luôn luôn có rất đông những người giao dịch đã bán khống ở mức giá 120 khi thấy giá có vẻ yếu và đầu cơ ở mức 130 vì giá có vẻ mạnh. Và khi thị trường

thay đổi theo hướng chống lại họ, sau một thời gian họ buộc phải thay đổi suy nghĩ và đi theo chiều hướng của thị trường hoặc là phá sản. Dù lựa chọn thế nào, họ cũng giúp định hình hướng giá ít trở ngại nhất. Và như vậy, những người giao dịch thông minh, những người đã kiên nhẫn chờ đợi để xác định chiều hướng, sẽ có được sự giúp đỡ từ các điều kiện giao dịch cơ bản và cả từ tác động của những giao dịch giữa những người đã có những phán đoán sai, và phải sửa lại những sai lầm đó. Điều này giúp đẩy giá biến động theo chiều hướng ít trở ngại nhất.

Tôi muốn nói ngay tại thời điểm này, mặc dù không phải là một điều chắc chắn hoàn toàn hoặc là một chân lý đầu cơ. Kinh nghiệm của tôi cho thấy chính những tình cờ, những việc bất ngờ và không dự kiến trước được, đã giúp tôi có được vị trí trên thị trường mỗi khi những tình cờ loại thứ hai phụ thuộc vào quyết định của tôi về chiều hướng giá ít trở ngại nhất. Bạn còn nhớ về trường hợp của Union Pacific ở Saratoga mà tôi đã từng nói đến? Khi đó, tôi đã mua vào bởi tôi xác định hướng giá ít trở ngại nhất là hướng lên. Lẽ ra tôi đã cứ nên mua vào thay vì để cho người môi giới của tôi nhắc nhở tôi rằng những người trong nội bộ đang bắt đầu bán ra. Việc các giám đốc đang nghĩ gì cũng chẳng tạo ra sự khác biệt nào. Đó không phải là điều tôi có thể biết được. Nhưng tôi có thể và biết chính xác rằng bảng tin đã nói với tôi: “Giá sẽ lên”. Và rồi cũng đến lúc tỉ lệ cổ tức đột ngột tăng lên, kéo theo giá cổ phiếu tăng ba mươi điểm. Và mức giá 164 đã là khá cao, nhưng như tôi đã nói với bạn trước đó, cổ phiếu không bao giờ ở mức giá quá cao để mua vào hoặc quá thấp đề bán ra. Giá cả, tự nó không có chút dính dáng gì với việc tạo ra hướng giá ít trở ngại nhất của tôi.

Trong thực tiễn, bạn sẽ nhận ra nếu bạn giao dịch như những gì tôi đã nói. Bất kỳ thông tin quan trọng nào được đưa ra trong khoảng thời gian giữa phiên giao dịch cũ kết thúc cho đến khi bắt đầu phiên giao dịch mới, đều phù hợp với hướng giá ít trở ngại nhất. Chiều hướng biến động đã được xác lập trước khi các tin tức này được thông báo, và trong thị trường đầu cơ giá lên, các yếu tố hạ giá sẽ không được chú ý, các thông tin gây tăng giá lại bị thổi phồng, và ngược lại. Trước khi chiến tranh nổ ra, thị trường chứng khoán đang ở trong tình trạng hoạt động yếu. Và rồi chính sách về tàu ngầm của Đức được công bố. Tôi đã bán khống một trăm năm mươi ngàn cổ phiếu, không phải bởi tôi biết sắp có tin mới, mà bởi tôi đang theo hướng giá ít trở ngại nhất. Mọi việc xảy ra hoàn toàn bất ngờ đối với công việc của tôi. Và dĩ nhiên, tôi đã tận dụng hoàn cảnh đó và bù lại đủ số bán khống ngay hôm đó.

Điều này nghe có vẻ dễ dàng khi nói tất cả những việc bạn phải làm chỉ là theo dõi bảng tin, đặt ra một điểm trở ngại lớn nhất của mình và chuẩn bị

giao dịch theo hướng ít trở ngại nhất ngay khi bạn có quyết định về chiều hướng đó. Nhưng trong thực tế, một người còn phải cảnh giác với rất nhiều điều, hầu hết là chống lại chính anh ta. Đó là lý do tại sao tôi nói rằng những người xác định đúng luôn có được hai nguồn lực có lợi cho anh ta – các hoàn cảnh giao dịch cơ bản và những người phán đoán sai. Trong thị trường đầu cơ tăng giá, các yếu tố làm hạ giá sẽ bị phớt lờ. Đó là bản chất của con người, và chưa từng có ai tỏ ra ngạc nhiên về điều đó. Mọi người có thể nói với bạn rằng vụ lúa mì này sẽ thất bát vì một vài nơi gặp phải thời tiết xấu và đã có một số nông trang bị phá huỷ. Khi toàn bộ lúa mì đã được thu hoạch và các nông dân bắt đầu bán ra, những người đầu cơ giá lên đã hoàn toàn bất ngờ bởi những thiệt hại là không đáng kể. Và họ phát hiện ra họ đã hầu như giúp cho những người đầu cơ giá hạ.

Khi một người tham gia giao dịch trên thị trường hàng hoá, anh ta không được phép tự mình đưa ra ý kiến. Anh ta cần có đầu óc tỉnh táo và linh hoạt. Bỏ qua những gợi ý của bảng tin không phải là một việc làm thông minh, dù ý kiến của bạn về vụ mùa hay bất kỳ một nhu cầu nào là như thế nào. Điều này làm tôi nhớ lại lần tôi đã lỡ mất một cơ hội kiếm lời khi cố gắng đoán trước tín hiệu bắt đầu. Tôi đã quá chắc chắn về các tình thế đến mức nghĩ rằng không cần thiết phải đợi đến lúc hướng giá ít trở ngại tự định hình. Thậm chí, tôi còn nghĩ tôi có thể giúp nó hình thành, bởi lúc đó có vẻ như cần có một vài sự hỗ trợ nhỏ để giúp hướng giá định hình.

Lúc đó, tôi đang đầu cơ tăng giá bông. Giá bông lúc đó đang là khoảng mười hai xu, dao động vừa phải. Đó là một trong những khoảng lưng chừng và tôi có thể nhận ra điều đó. Tôi biết rằng tôi buộc phải đợi. Nhưng bất chợt tôi lại có ý nghĩ nếu tôi tạo ra một lực đẩy nhỏ, giá sẽ tăng vượt qua điểm trở ngại trên.

Tôi đã mua vào năm mươi ngàn kiện hàng. Lẽ dĩ nhiên, giá bông đã tăng lên. Và tất nhiên là giá cũng dừng tăng khi tôi dừng mua. Và rồi giá lại trở lại mức ban đầu như khi tôi bắt đầu mua. Tôi dừng lại và giá cũng ngừng giảm. Lúc đó, tôi nghĩ mình đã ở rất gần với điểm bắt đầu, và tôi quyết định mình nên tự bắt đầu lại. Và tôi đã làm như thế. Những việc tương tự lại lặp lại. Tôi cố gắng tăng giá, chỉ để thấy giá lại tụt xuống khi tôi ngừng lại. Tôi cố gắng làm lại khoảng bốn - năm lần trước khi tôi thực sự phẫn nộ và rút lui. Tôi đã tốn khoảng hai trăm năm mươi ngàn đô-la. Tôi tự nhủ như thế là quá đủ. Nhưng không lâu sau đó, giá đột ngột tăng lên, và không dừng lại cho đến khi đạt một mức tương đương với một món hời lớn cho tôi – nếu tôi đừng vội vã bắt đầu như thế.

Đã có rất nhiều người giao dịch gặp phải trường hợp như của tôi. Nhiều đến mức tôi có thể đưa ra một quy luật như sau: Trong một thị trường hạn hẹp, khi giá cả chỉ dao động trong một khoảng hạn hẹp mà không đạt đến một mức đáng kể, mọi nỗ lực dự đoán về chiều hướng của đợt biến động tiếp theo là lên hay xuống đều là vô nghĩa. Điều duy nhất phải làm là theo dõi thị trường, đọc bảng tin để xác định giới hạn của những mức giá thay đổi không đáng kể này, và chấp nhận rằng bạn sẽ không thể kiếm lời cho đến khi giá tự phá vỡ các giới hạn ở bất kỳ chiều hướng nào. Một người đầu cơ phải biết tập trung vào việc kiếm ra tiền từ thị trường thay vì cứ cố gắng buộc bảng tin phải giống với những ý kiến của mình. Đừng bao giờ cố gắng tranh cãi với bảng tin, và cũng đừng bao giờ tìm hiểu nguyên nhân hay tìm kiếm lời giải thích. Việc tổng kết, rút kinh nghiệm về thị trường chứng khoán không đem lại lợi tức.

Cách đây không lâu, tôi có làm ăn với một nhóm bạn. Họ bắt đầu nói chuyện về lúa mì. Vài người trong số họ đầu cơ giá lên, một số khác lại đầu cơ giá hạ. Cuối cùng họ hỏi về ý kiến của tôi. Tôi cũng đã nghiên cứu về thị trường này trong một thời gian. Tôi biết rằng họ không cần những số liệu thống kê hay những phân tích tình hình. Do đó tôi nói: "Nếu các anh định kiếm chút tiền từ bột mì, tôi có thể chỉ cách cho các anh."

Họ đều nói là họ muốn và tôi nhắc họ: "Nếu các anh thực sự chắc chắn muốn kiếm tiền từ bột mì, các anh chỉ cần theo dõi nó. Và chờ đợi. Ngay khi giá vượt qua mức 1,20 đô-la, hãy mua vào và các anh sẽ kiếm được một món hời khá nhanh và không nhỏ đâu."

"Sao không mua ngay lúc này, ở mức 1,14?" Một người trong nhóm lên tiếng.

"Vì tôi không biết chắc giá có tăng lên hay không."

"Vậy tại sao lại mua ở mức 1,20? Mức đó có vẻ cao quá."

"Các anh định liều lĩnh đánh bạc để hi vọng thu về một khoản lợi lớn hơn hay các anh muốn có những khoản đầu tư thông minh và thu về những món lợi nhỏ hơn nhưng chắc chắn hơn?"

Tất cả bọn họ đều nói muốn có những khoản lợi nhỏ nhưng chắc chắn hơn, do đó tôi nói: "Vậy cứ làm theo lời tôi, hãy mua vào khi giá vượt mức 1,20 đô-la."

Như tôi đã nói với các bạn, tôi đã theo dõi thị trường trong một thời gian khá

dài. Trong nhiều tháng, giá lúa mì dao động trong khoảng 1,10 – 1,20 đô-la, không có biến động đáng kể. Nhưng, thưa các bạn, đến một ngày, thị trường đóng cửa với mức giá trên 1,19 đô-la. Và tôi đã sẵn sàng cho điều này. Ngày hôm sau, thị trường mở cửa với mức giá là 1,20 đô-la, và tôi bắt đầu mua. Sau đó, giá bắt đầu tăng lên 1,21 rồi 1,22, sau đó là 1,23 và đạt đến 1,25 đô-la và tôi đã đi theo hướng đúng.

Đến bây giờ tôi cũng không thể giải thích với bạn chuyện gì đã diễn ra lúc đó. Tôi cũng không tìm kiếm bất kỳ sự giải thích nào cho những biến động của giá trong khoảng dao động giới hạn. Tôi cũng không thể biết trước giá sẽ phá vỡ các giới hạn ở mức 1,20 đô-la hay 1,10 đô-la, mặc dù tôi vẫn nghi ngờ giá sẽ tăng lên bởi không có đủ bột mì trên thế giới để tạo ra một đợt sụt giá mạnh.

Thực tế là, Châu Âu đã lặng lẽ thu mua bột mì và rất nhiều người giao dịch đã bán khống ở mức 1,19 đô-la. Nhờ có sự việc đó cùng nhiều nguyên nhân khác, một lượng lớn bột mì được thu mua khỏi thị trường. Vì vậy, sự biến động lớn đã bắt đầu. Giá bột mì đã vượt qua mức 1,20 đô-la. Đó là điểm tôi có, cũng là tất cả những gì tôi cần. Tôi biết rằng khi giá vượt qua mức 1,20 đô-la, đó là bởi sự biến động giá theo hướng lên cuối cùng đã có đủ lực để tự đẩy mình vượt qua giới hạn và đã có một điều gì đó xảy ra. Nói cách khác, khi giá vượt qua mức 1,20 đô-la cũng là lúc hướng giá ít trở ngại nhất của giá bột mì đã được hình thành. Và lúc đó lại là một chuyện hoàn toàn khác.

Tôi còn nhớ vào một ngày là ngày nghỉ của chúng tôi và các thị trường đã đóng cửa. Khi đó, ở Winnipeg thị trường bột mì mở cửa với giá sáu xu một giạ[5]. Và khi thị trường của chúng tôi mở cửa vào ngày hôm sau, giá bột mì cũng ở mức sáu xu một giạ. Như vậy, giá cả đã biến động theo hướng ít trở ngại nhất.

Những điều tôi đã nói với các bạn đã cho các bạn thấy bản chất phương pháp giao dịch của tôi là dựa trên những nghiên cứu bảng tin. Tôi gần như đã nắm bắt được những cách giá cả thường biến động nhất. Tôi thường soát lại công việc giao dịch bằng những lần kiểm tra bổ sung, để quyết định thời điểm thích hợp, bằng cách theo dõi những biến động của giá cả sau khi tôi bắt đầu.

Một điều khá ngạc nhiên là có rất nhiều người giao dịch có kinh nghiệm đã tỏ ra hoài nghi khi tôi nói với họ rằng nếu tôi muốn mua cổ phiếu để đẩy giá, tôi sẽ mua với giá cao, và khi tôi bán, tôi phải bán với giá thật thấp hoặc không gì hết. Muốn kiếm tiền không phải là một việc khó nếu một thương nhân luôn kiên trì với phương pháp đầu cơ của mình. Đó là, kiên nhẫn chờ

đợi cho đến khi hướng giá ít trở ngại nhất tự định hình và chỉ bắt đầu mua vào khi bảng tin thông báo tín hiệu giá lên và bán ra khi bảng tin báo giá xuống. Anh ta nên tích luỹ hàng hoá của mình trong khi giá đang lên. Hãy bắt đầu bằng việc mua vào với 1/5 khả năng mua của mình. Nếu anh ta không thấy được chút lợi nhuận nhỏ nào, anh ta không nên tăng lượng tích luỹ bởi rõ ràng là anh ta đã sai; có thể anh ta chỉ sai tạm thời nhưng ở bất kỳ thời điểm nào, cái sai không đem lại lợi nhuận. Bảng tin đó vẫn nói "lên" chưa hẳn đã hoàn toàn sai, bởi giờ đây, thông điệp của nó mới chỉ là "CHƯA ĐẾN LÚC".

Trong thị trường bông, tôi đã khá thành công trong một thời gian dài. Tôi có những lý thuyết của riêng mình và tôi làm việc theo những lý thuyết đó. Giả sử rằng tôi có khả năng mua bốn – năm mươi ngàn kiện hàng. Lúc này, tôi sẽ theo dõi bảng tin như tôi đã nói với bạn và chờ đợi cơ hội để bán hoặc mua. Lại giả sử rằng bảng tin biểu thị một đợt biến động theo hướng đi lên. Vậy là, tôi sẽ mua mười ngàn kiện. Sau khi mua, nếu giá hàng tăng thêm mười điểm so với giá tôi mua ban đầu, tôi sẽ mua thêm mười ngàn kiện nữa. Mọi việc lại diễn ra như vậy. Khi đó, nếu tôi kiếm được một khoản lợi tương đương hai mươi điểm, hay một đô-la một kiện hàng, tôi sẽ mua thêm hai mươi ngàn kiện nữa. Như vậy là tôi đã có đủ số lượng hàng - nền tảng cơ bản để giao dịch. Nhưng nếu sau khi mua mười hoặc hai mươi ngàn kiện hàng đầu, tôi nhận ra mình đang lỗ, tôi sẽ rút lui ngay. Rõ ràng là tôi đã sai. Cũng có thể là tôi chỉ sai tạm thời. Nhưng, như tôi đã nói trước đây, khởi đầu đã sai thì chẳng kiếm được món lợi nào.

Điều tôi đạt được khi kiên trì với phương thức của mình là tôi lúc nào cũng có một lượng hàng nhất định trong mọi đợt biến động thực sự. Trong quá trình tích luỹ hàng, tôi có thể lãng phí năm – sáu mươi ngàn đô-la cho những lần đặt cược đầy cảm tính như vậy. Trông có vẻ đây là những lần kiểm tra khá tốn kém, nhưng thực ra lại không phải. Sau khi đợt biến động thực sự bắt đầu, bạn nghĩ rằng tôi cần mất bao lâu để kiếm lại được khoản tiền năm mươi ngàn đô-la tôi đã tiêu phí để chắc chắn tôi sẽ có được thời điểm thích hợp? Tôi xin trả lời là không mất một phút nào cả!!! Người lựa chọn đúng sẽ được trả công xứng đáng vào đúng lúc.

Như đã có lần tôi nói với các bạn, tất cả những việc trên đã miêu tả đầy đủ cái mà tôi gọi là phương thức đặt cược của tôi. Đây có vẻ chỉ là một phép tính đơn giản để chứng minh rằng sẽ là một việc làm thông minh khi bạn thu về những món tiền lớn khi bạn thắng và chỉ thua những khoản cược nhỏ có tính thăm dò. Nếu một người tiến hành giao dịch theo cách tôi đã miêu tả, anh ta sẽ có được vị trí có lợi để kiếm tiền từ những vụ đánh cược lớn.

Những thương nhân chuyên nghiệp lúc nào cũng có những phương thức giao dịch của riêng mình, dựa trên những kinh nghiệm của họ và bị chi phối bởi quan điểm của họ về đầu cơ cũng như khát vọng của họ. Tôi nhớ có lần tôi gặp một quý ông đã cao tuổi ở Palm Beach, tôi không còn nhớ hoặc ít nhất là chưa nhớ ra tên ông ta. Tôi biết ông ta đã làm việc tại phố Wall nhiều năm, từ thời kỳ nội chiến, và có ai đó đã nói với tôi ông ta là một ông già kỳ quặc nhưng rất khôn ngoan, một người đã trải qua nhiều thăng trầm tới mức ông đã thốt lên dưới gầm trời này đã không còn điều gì là mới mẻ với ông, nhất là trong thị trường chứng khoán.

Người bạn già đã hỏi tôi rất nhiều câu hỏi. Và khi tôi kể hết cho ông nghe những việc tôi thường làm, ông gật đầu và nói: "Đúng! Đúng! Cậu hoàn toàn đúng. Cách cậu xây dựng những phương thức đó, cách cậu suy nghĩ đã làm cho những phương thức ấy phục vụ rất tốt cho cậu. Cậu có thể dễ dàng làm được những điều cậu nói, bởi những món tiền cậu đánh cược không khiến cậu phải quan tâm nhiều. Cậu làm tôi nhớ đến Pat Hearne. Cậu đã từng nghe đến tên ông ta chứ? Ông ta là một người thích thể thao, rất nổi tiếng và ông ta có một tài khoản ở chỗ chúng tôi. Một người khôn ngoan và khá nóng nảy. Ông ta kiếm tiền từ chứng khoán, và điều đó làm mọi người luôn tìm ông để xin lời khuyên. Nhưng ông ta chưa bao giờ khuyên ai. Nếu họ thẳng thắn xin ông ta ý kiến về sự sáng suốt trong những cam kết của họ, ông thường trả lời bằng một câu châm ngôn ưa thích của mình: "Bạn không thể biết nếu bạn không đặt cược". Ông ta giao dịch trong sở của chúng tôi. Ông ta thường mua một trăm cổ phần của một số loại cổ phiếu tích cực, và khi, hoặc nếu giá các loại cổ phiếu đó tăng một phần trăm, ông ta sẽ mua thêm một trăm nữa. Giá tăng thêm một điểm, ông ta lại mua thêm một trăm, cứ như thế. Ông ta đã từng nói ông ta không muốn mình kiếm tiền cho kẻ khác, vì vậy ông ta đã đặt ra một lệnh bán để dừng ở mức thấp hơn giá mua cuối cùng của ông ta một điểm. Khi giá tiếp tục tăng, ông ta chỉ việc nâng lệnh đó lên theo. Khi giá hạ chỉ một điểm, ông ta rút lui. Ông đã từng nói ông không thể chịu được việc mất nhiều hơn một điểm, dù là từ lợi nhuận gốc hay những khoản lãi trên giấy tờ của mình.

"Cậu biết đấy, một con bạc chuyên nghiệp không bao giờ tìm kiếm những việc không chắc thành, mà là những khoản tiền đảm bảo có được. Dĩ nhiên, những việc liều lĩnh đó cũng tốt thôi, nếu chúng có thể thành công. Trên thị trường chứng khoán, Pat không theo đuổi những khoản tiền cò con hay những khoản chênh lệch kiểu hai-mươi-điểm-một-tuần, mà chỉ tìm kiếm những khoản tiền chắc chắn và đủ lớn để ông ta có một cuộc sống an nhàn. Trong số hàng ngàn người đầu cơ tôi đã gặp ở phố Wall, Pat Hearne là người duy nhất xem việc đầu cơ chứng khoán là một trò chơi cơ hội như bài paro

hay ru-lét, nhưng lại có sự khôn ngoan và một phương pháp đánh cược khá chắc chắn.

“Sau khi Hearne chết, một khách hàng của chúng tôi, người thường giao dịch cùng Pat và làm theo cách của ông ấy, đã kiếm được hơn một trăm ngàn đô-la ở Lackawanna. Sau đó, ông ta chuyển sang một vài loại cổ phiếu khác, và bởi ông ta đã có trong tay một khoản kha khá, ông ta nghĩ rằng không cần phải theo phương thức của Pat nữa. Và khi giá biến động không thuận, thay vì cắt giảm thua lỗ, ông ta lại để mặc chúng – như thể chúng là những món lợi vậy. Dĩ nhiên là ông ta mất đến những đồng xu cuối cùng. Và khi ông ta hoàn toàn rút lui, ông ta còn nợ chúng tôi vài ngàn đô-la.

“Ông ta vẫn quanh quẩn tại sàn thêm khoảng hai ba năm nữa. Rất lâu sau khi mất trắng, ông ta vẫn không thể làm dịu cơn xúc động, nhưng chúng tôi cũng không phản đối bởi ông ta vẫn cư xử phải phép. Tôi nhớ rằng ông ta đã từng thoải mái thừa nhận ông ta ngàn vạn lần là một kẻ ngu ngốc khi không chịu làm theo phương pháp của Pat Hearne. Rồi một ngày, ông ta tìm gặp tôi với một gương mặt đầy phấn khích và yêu cầu tôi cho phép ông ta bán một số cổ phiếu tại sở của chúng tôi. Ông ta đã từng là một khách hàng dễ chịu và vì thế, tôi nói với ông ta rằng cá nhân tôi có thể đảm bảo một tài khoản một trăm cổ phần cho ông ta.

“Ông ta bán khống một trăm cổ phần của Lake Shore. Đó là thời điểm Bill Travers có những chỉ trích kịch liệt về thị trường, năm 1875. Ông bạn Roberts của tôi đã đẩy cổ phần của Lake Shore ra đúng thời điểm quyết định và đã tiếp tục bán ra theo đúng cách ông đã từng quen làm trong những ngày huy hoàng cũ, trước khi ông quyết định gạt bỏ phương pháp của Pat Hearne để chạy theo những hy vọng hão huyền.

“Và, xin thưa với cậu, sau bốn ngày tiến hành theo kiểu hình kim tự tháp thành công, tài khoản của Roberts đã đem lại cho ông ta khoản lợi nhuận mười lăm ngàn đô-la. Nhận thấy ông ta chưa đặt lệnh dừng thua lỗ, tôi đã nói lại với ông ta và nhận được câu trả lời rằng biến động chưa thực sự xảy ra và ông ta không có ý định thoái lui vì bất kỳ phản ứng một-điểm nào của giá. Đó là vào tháng Tám. Và chỉ đến trước trung tuần tháng Chín, ông ta đã lại phải đến mượn tôi mười đô-la để nộp tiền đỡ đẻ cho con ông ta - đứa thứ tư. Ông ta đã không thể làm theo phương pháp đã được kiểm chứng của chính mình. Đó là vấn đề của tất cả bọn họ” – ông già lắc đầu, nhìn về phía tôi.

Và tôi phải công nhận ông ấy đúng. Đôi lúc tôi nghĩ đầu cơ chứng khoán là một loại hình kinh doanh bất thường, bởi tôi đã nhận thấy những người đầu

cơ thông thường phải đối mặt với bản chất của chính mình. Những điểm yếu con người dễ mắc phải lại là điểm chí tử cho thành công của việc đầu cơ thông thường những điểm yếu làm cho anh ta trở nên dễ thương trước bạn bè, hoặc những điểm yếu anh ta hoàn toàn có thể phòng ngừa trong những công việc mạo hiểm khác nhưng không nguy hiểm như trong thị trường chứng khoán hay hàng hoá.

Kẻ thù chính của một người đầu cơ đều xuất phát từ bản thân người đó. Hi vọng và sợ hãi là những bản chất không thể tách rời của con người. Trong đầu cơ, nếu thị trường phản ứng chống lại bạn, bạn thường hi vọng, dù ít hay nhiều- và bạn sẽ gặp thua lỗ nhiều hơn mức đáng ra phải chịu nếu không cố bám vào những hi vọng đó. Và khi thị trường biến động theo hướng có lợi cho bạn, bạn lại sợ rằng ngày mai, lợi nhuận của bạn sẽ biến mất và bạn rút lui. Quá sớm. Sự sợ hãi đã khiến bạn không thể kiếm được nhiều tiền như khả năng bạn có thể làm được. Một người giao dịch thành công phải chế ngự được hai bản năng sâu kín đó. Anh ta phải giữ được cái mà bạn có thể gọi là cơn bốc đồng tự nhiên của anh ta. Thay vì hi vọng, anh ta phải lo sợ; và thay vì lo sợ, anh ta lại phải hi vọng. Anh ta phải biết lo sợ những thua lỗ của mình sẽ ngày càng lớn hơn, và hi vọng những khoản lợi của mình cũng nhiều hơn. Cố gắng đánh bạc với chứng khoán theo cách những người bình thường vẫn làm là một điều hoàn toàn sai lầm.

Tôi đã tham gia vào trò chơi đầu cơ này từ năm 14 tuổi. Đó là tất cả những gì tôi đã làm. Tôi nghĩ tôi biết mình đang nói về cái gì. Và một kết luận tôi rút ra được sau gần ba mươi năm giao dịch, cả với những khoản tiền nhỏ hay những triệu đô-la. Kết luận đó là: Một người có thể biến đổi được một loại cổ phiếu hay một nhóm cổ phiếu trong những thời điểm nhất định, nhưng không có bất kỳ người nào có thể biến đổi thị trường chứng khoán! Một người có thể kiếm ra tiền từ những vụ giao dịch bông hay ngô, nhưng không ai có thể biến đổi thị trường bông hay ngô. Cũng giống như trên đường đua, một người có thể chiến thắng một cuộc đua ngựa, nhưng anh ta không thể luôn chiến thắng trong nghề đua ngựa.

Nếu tôi biết cách nào làm cho những lời nói này trở nên mạnh hơn và rõ ràng, chắc chắn tôi sẽ làm. Dù mọi người nói ngược lại thế nào cũng không làm tôi thay đổi. Tôi biết tôi hoàn toàn đúng khi nói rằng đây là những điều hiển nhiên, không thể chối cãi.

Phần. 11

Và bây giờ, tôi xin trở lại thời điểm tháng Mười, 1907. Tôi đã mua một chiếc du thuyền và hoàn tất mọi việc chuẩn bị để rời New York, bắt đầu một chuyến du ngoạn trên các vùng biển phía Nam. Tôi mê câu cá đến mức gàn dở, và lúc đó, từ tận đáy lòng, tôi quyết tâm sẽ đi câu trên chiếc du thuyền của chính tôi, đến mọi nơi tôi muốn, mọi lúc tôi thích. Mọi thứ đã sẵn sàng. Tôi cũng đã vớ được một khoản lợi lớn từ chứng khoán, nhưng đến phút cuối cùng, ngô đã kéo tôi trở lại.

Tôi cần nói thêm cho các bạn hiểu rằng trước khi cuộc khủng hoảng tiền tệ đem đến cho tôi những triệu đô-la đầu tiên. Lúc đó, tôi đang kinh doanh ngũ cốc tại Chicago. Tôi đã bán khống mười triệu giạ lúa mỳ và mười triệu giạ ngô. Tôi đã nghiên cứu thị trường ngô từ rất lâu và lúc đó, tôi đang đầu cơ giá hạ với mặt hàng ngô và lúa mỳ như đã làm với chứng khoán.

Rồi, cả hai mặt hàng bắt đầu hạ giá. Nhưng, trong khi giá lúa mỳ vẫn tiếp tục hạ, một trong những nhà đầu cơ lớn nhất ở Chicago - Stratton - đột nhiên nảy ra ý định làm một cuộc đầu cơ ngô. Sau khi tôi kiếm được một món lợi lớn từ chứng khoán và đã sẵn sàng du hành về phía Nam trên chiếc du thuyền của mình, tôi chợt nhận thấy lúa mỳ đã giúp tôi kiếm một khoản khá, nhưng Stratton đã làm giá ngô tăng lên, khiến tôi phải chịu một khoản lỗ không nhỏ.

Tôi biết vẫn còn rất nhiều ngô trên cả nước hơn những gì mức giá chỉ ra. Quy luật cung - cầu vẫn hoạt động như bình thường. Nhưng cầu phần lớn xuất phát từ Stratton trong khi cung lại chưa đủ đáp ứng, bởi lúc đó đang xảy ra hiện tượng tắc nghẽn mạnh trên các tuyến cung cấp ngô. Tôi nhớ lúc đó tôi đã ước có một câu thần chú đông cứng giúp đóng băng những con đường không thể qua và giúp những người nông dân chuyển ngô tới thị trường kịp thời. Dĩ nhiên, làm gì có việc may mắn đến thế.

Vậy đó, tôi đã chờ đợi chuyến du ngoạn câu cá vui vẻ đã được lên kế hoạch và rồi những thua lỗ từ ngô đã giữ tôi lại. Tôi không thể bỏ đi khi thị trường đang trong tình trạng đó. Dĩ nhiên, Stratton theo dõi rất sát sao các nhu cầu bán. Ông ta biết ông ta đã nắm được tôi, tôi cũng biết rõ điều đó như ông ta. Nhưng, như tôi đã nói, tôi đã hi vọng tôi có thể làm thời tiết thay đổi và giúp đỡ mình. Khi hiểu được chẳng phải thời tiết hay bất kỳ đấng tạo hoá tốt bụng nào quan tâm tới nhu cầu của mình, tôi đã học được cách tự thân cố gắng giải quyết các khó khăn của mình.

Tôi kết thúc vụ giao dịch lúa mỳ với một khoản lợi khá, nhưng vấn đề bên ngô lại trở nên khó khăn hơn. Giá mà tôi có thể mua lại mười triệu giạ ngô ở mức giá đó, tôi có lẽ đã nên vui vẻ làm điều đó ngay lập tức, dù tổn thất có lớn đến mức nào đi nữa. Nhưng, dĩ nhiên, ngay khi tôi bắt đầu mua vào, Strattorn cũng bắt đầu hành động như một kẻ tống tiền, và tôi cảm thấy mùi vị của việc tự mình nâng giá vì giao dịch của chính mình chẳng khác nào tự cầm dao cứa cổ mình.

Nhưng dù giá ngô mạnh đến đâu, khát khao muốn được đi du lịch câu cá của tôi còn mạnh mẽ hơn, do vậy tôi phải ngay lập tức tìm ra giải pháp. Tôi phải tìm ra chiến lược rút lui. Tôi phải mua lại được mười triệu giạ ngô đã bán khống và cùng lúc làm giảm tổn thất đến mức thấp nhất có thể.

Lúc đó, Strattorn cũng đang đồng thời tiến hành một giao dịch trong thị trường yến mạch và thị trường đang phản ứng khá tốt cho ông ta. Tôi đã theo dõi tất cả các thị trường ngũ cốc thông qua các tin tức về vụ mùa cũng như các tin tức vỉa hè. Tôi nghe được tin một số nhóm đầu tư có thế lực của nhà Armour không có thiện chí, theo hướng thị trường, với Strattorn. Dĩ nhiên là tôi biết Strattorn sẽ không để tôi mua được số ngô tôi cần trừ khi với mức giá của ông ta, nhưng khi tôi nghe được những lời đồn đại về việc nhà Armour chống lại Strattorn, tôi đột nhiên nhận ra mình có thể tìm kiếm sự giúp đỡ từ những người giao dịch của Chicago. Cách duy nhất họ có thể giúp tôi là bán cho tôi số ngô mà Strattorn không thể bán. Phần còn lại chỉ là chuyện đơn giản.

Đầu tiên, tôi đặt lệnh mua vào năm trăm ngàn giạ ngô mỗi khi giá giảm xuống một phần tám xu. Sau khi các lệnh đó được thực hiện, tôi cũng đặt lệnh ở cả bốn sở để cùng lúc bán ra năm mươi ngàn giạ yến mạch. Tôi đã tính rằng điều này sẽ nhanh chóng tạo ra một đợt sụt giá mạnh trong thị trường yến mạch. Với cách những người giao dịch thường nghĩ, họ sẽ thấy việc này có vẻ như chắc chắn là do nhà Armour đang chĩa mũi súng vào Strattorn. Nhận thấy một cuộc tấn công sắp xảy ra trên thị trường yến mạch, họ sẽ theo lô-gic kết luận rằng sắp xảy ra biến động trong thị trường ngô và họ sẽ bắt đầu bán ra. Nếu vụ đầu cơ ngô đó nổ ra, khoản lợi thu được sẽ cao không tưởng.

Liều thuốc tôi dành cho tâm lý của những người giao dịch Chicago hoàn toàn chính xác. Khi họ thấy biến động nổ ra trong thị trường yến mạch, họ ngay lập tức nhảy sang thị trường ngô và bán ra với sự nhiệt tình rất cao. Tôi đã mua được sáu triệu giạ ngô chỉ trong mười phút sau đó. Ngay khi tôi nhận thấy lượng bán ra dừng lại, tôi chỉ còn công việc đơn giản là mua thêm bốn

triệu giạ nữa từ thị trường. Lẽ đương nhiên là việc này sẽ làm giá tăng lên trở lại, nhưng kết quả cuối cùng cho kế hoạch của tôi là tôi đã lấy lại đủ mười triệu giạ với giá chỉ bằng nửa giá vào thời điểm tôi bắt đầu. Số tiền tôi bán khống hai trăm ngàn giạ yến mạch để bắt đầu việc thu mua ngô chỉ làm tôi lỗ khoảng ba ngàn đô-la. Tính ra thì đó đúng là một món mồi câu rẻ. Lợi nhuận tôi thu được từ lúa mỳ đã bù đắp khá lớn cho thua lỗ từ ngô, tới mức số thua lỗ của tôi trong tất cả các giao dịch ngũ cốc lúc đó chỉ là hai trăm năm mươi ngàn đô-la. Sau đó, giá ngô tăng lên hai mươi lăm xu một giạ. Strattorn rõ ràng đã có thể định đoạt được tôi. Nếu tôi quyết định mua lại mười triệu giạ ngô mà không quan tâm đến giá cả, có trời mới biết được tôi sẽ phải trả bao nhiêu.

Một người đã bỏ ra nhiều năm nghiên cứu một việc sẽ có quan điểm thường lệ về việc đó khác với những người mới bắt đầu. Điểm khác nhau đó làm nên sự khác biệt giữa những người chuyên nghiệp và những kẻ nghiệp dư. Đó là cách mà một người xem xét các việc có thể đem lại hoặc lấy tiền của anh ta trong các thị trường đầu cơ. Công chúng có những cách nhìn theo kiểu của những người không chuyên sâu đối với những nỗ lực của anh ta. Cái tôi của họ đã ép buộc họ quá mức và từ đó làm suy nghĩ của họ trở nên nông cạn hoặc không thấu đáo. Những người chuyên nghiệp thường quan tâm tới việc làm những điều đúng hơn là kiếm ra tiền. Họ biết lợi nhuận sẽ tự về với họ nếu những việc khác được thu xếp ổn thoả. Một người giao dịch phải tiến hành cuộc chơi của mình như một tuyển thủ bi-a chuyên nghiệp thường làm. Đó là, tính toán những mục tiêu xa hơn thay vì quan tâm đến cú đánh trước mắt. Lựa chọn vị trí thuận lợi phải trở thành một bản năng.

Tôi còn nhớ đã nghe một câu chuyện về Addison Cammack có thể làm minh họa chính xác cho những gì tôi muốn chỉ ra. Từ những điều tôi nghe được, tôi có ý tin rằng Cammack là một trong những người giao dịch chứng khoán tài giỏi nhất mà phố Wall từng có. Ông ta không phải một người đầu cơ giá hạ lâu năm như nhiều người vẫn tưởng, nhưng ông ta tìm thấy sự hấp dẫn lớn hơn trong việc giao dịch tại thị trường đầu cơ giá hạ, trong việc sử dụng hai nhân tố lớn của con người là hi vọng và sợ hãi. Người ta cho rằng chính ông đã đưa ra lời cảnh báo: "Đừng bao giờ bán gốc[6] khi nhựa đang chảy lên cây!" Và những người cùng thời với ông đã cho tôi biết những lần thắng lớn nhất của ông ta lại là ở thị trường đầu cơ tăng giá. Vì vậy, sẽ là công bằng nếu nói ông không tiến hành cuộc chơi của mình theo các định kiến mà theo từng hoàn cảnh. Trong tất cả những lần giao dịch, ông ta đều cho thấy mình là một người giao dịch đầy tài năng. Có một lần – lúc đó là thời điểm cuối của một đợt đầu cơ tăng giá – Cammack có vẻ như đang đầu cơ hạ giá và J. Arthur Joseph, một người có tài kể chuyện và viết các bài về tài chính, biết

được điều đó. Tuy nhiên, lúc đó, thị trường không chỉ mạnh mà vẫn đang tiếp tục tăng, do những kích thích từ những người đầu cơ tăng giá hàng đầu và những bản báo cáo đầy lạc quan từ báo giới. Thấu hiểu một người giao dịch như Cammack có thể làm gì với những thông tin giá hạ, một hôm, Joseph đã lao đến văn phòng của Cammack với những thông tin đáng vui mừng.

"Cammack này, tôi có một người bạn tốt làm nhân viên chuyển giao bên sở St. Paul và anh ta vừa nói cho tôi một vài điều mà tôi nghĩ anh nên biết."

"Là gì vậy?" Cammack hỏi lại, với vẻ hờ hững.

"Anh đã thay đổi, phải không? Giờ anh đang đầu cơ giá hạ chứ?". Để chắc chắn, Joseph đã hỏi lại. Nếu Cammack không quan tâm, ông không định phung phí thông tin quý giá đó.

"Vâng. Vậy thông tin tuyệt vời của anh là gì nào?"

"Hôm nay tôi đã qua sở St. Paul, như tôi vẫn thường đi thu thập tin tức hai – ba lần một tuần, và người bạn tôi ở đó đã nói với tôi: 'Ông Già đã bán cổ phiếu'. Anh ta muốn nói đến William Rockefeller. 'Thật vậy sao, Jimmy?' tôi hỏi lại, và anh ta đã trả lời: 'Đúng vậy, ông ta bán ra một ngàn năm trăm cổ phần mỗi khi giá tăng ba phần tám điểm. Tôi đã tiến hành chuyển giao cổ phiếu hai, ba hôm nay rồi'. Và vì vậy, tôi không muốn lãng phí thêm thời gian và đến ngay đây để nói cho anh biết".

Cammack không phải là người dễ dàng trở nên phấn khích, thêm nữa, ông đã quá quen với việc có đủ hạng người lao vào văn phòng của ông với đủ loại thông tin, những lời đồn đại, bàn tán, mách nước và những lời lừa dối đến mức ông chẳng còn tin vào bất kỳ thông tin nào. Ông ta gần như chỉ hỏi cho phải phép, "Anh chắc không nghe nhầm chứ, Joseph?"

"Tôi có chắc không à? Tôi chắc chắn đấy. Anh nghĩ tôi bị điếc à? – Joseph trả lời.

"Anh đảm bảo về người bạn của anh chứ?"

"Hoàn toàn đảm bảo!" – Joseph khẳng định - "Tôi quen anh ta nhiều năm rồi. Anh ta chưa từng nói dối tôi. Và lần này cũng không! Chẳng có lý do nào cả! Tôi biết anh ta hoàn toàn đáng tin cậy và tôi có thể lấy cả cuộc đời mình để đảm bảo cho những điều anh ta đã nói. Tôi hiểu anh ta như hiểu bất kỳ ai trên thế giới này – ít nhất là hơn rất nhiều cái cách mà anh tỏ ra hiểu về

tôi, sau từng ấy năm”.

“Chắc chắn chứ?”. Và một lần nữa Cammack nhìn lại Joseph. Và ông nói, “Rồi, anh phải biết điều đó chứ”. Ông gọi cho người môi giới của mình, W.B. Wheeler. Joseph đã tưởng sẽ được nghe ông ta đặt lệnh bán ít nhất năm mươi ngàn cổ phần của St. Paul. Rockefeller đang phát tán cổ phần của ông ta ở St. Paul, để kiếm lợi từ sức mạnh của thị trường. Dù đó là cổ phiếu đầu tư hay cổ phần đầu cơ cũng không quan trọng. Điều quan trọng là người giao dịch cổ phiếu giỏi nhất của cánh Standard Oil quyết định rút khỏi St. Paul. Nếu một người bình thường nhận được một thông tin như thế từ một nguồn đáng tin cậy, anh ta sẽ làm gì? Có lẽ không cần phải hỏi.

Nhưng Cammack, ông chủ đầu cơ tài năng nhất vào thời đó, người đang đầu cơ giá hạ, lúc đó lại chỉ nói với người môi giới của ông ta: “Billy, lên sàn và mua vào một ngàn năm trăm cổ phiếu St. Paul mỗi khi giá tăng ba phần tám”. Khi đó, cổ phiếu đã ở mức chín mươi.

“Anh không định nói bán ra đấy chứ?” Joseph nóng nảy cắt ngang. Ông không còn là một người mới học việc ở phố Wall, nhưng ông ta lại nghĩ về thị trường theo quan điểm của các nhà báo và, thật tình cờ, giống với lối suy nghĩ chung của công chúng. Giá cổ phiếu, theo lẽ thường, giảm xuống khi có thông tin về việc bán ra từ nội bộ. Và không còn người nào tốt hơn ngài William Rockefeller. Standard Oil đang rút lui và Cammack lại mua vào! Không thể như vậy được!

“Không,” Cammack nói, “Tôi muốn nói mua vào.”

“Anh không tin tôi sao?”

“Có chứ.”

“Anh không tin thông tin của tôi sao?”

“Có chứ.”

“Anh không phải đang đầu cơ giá hạ sao?”

“Có chứ.”

“Vậy, sao lại thế?”

“Chính vì vậy mà tôi đang mua vào. Nghe tôi này: anh có những người bạn

đáng tin cậy vậy. Vì vậy, khi việc bán ra số lượng lớn ngừng lại, hãy thông báo ngay cho tôi. Ngay lập tức. Anh hiểu chứ?"

"Được", Joseph trả lời và bỏ đi, không hoàn toàn chắc chắn ông có thể tìm hiểu được động cơ của Cammack trong việc mua lại cổ phiếu của Rockefeller. Chính thông tin rằng Cammack đầu cơ giá hạ trên thị trường làm cho những hành động của ông ta trở nên khó hiểu. Tuy nhiên, Joseph đã đi gặp người bạn làm nhân viên chuyển giao của mình và nói với anh ta rằng ông muốn được biết khi Ông Già ngừng bán. Hai lần một ngày, Joseph gọi cho người bạn của mình để kiểm tra.

Một hôm, người bạn nhân viên chuyển giao nói với Joseph:"Ông Già không còn bán nữa". Joseph cảm ơn anh ta và đến ngay văn phòng của Cammack với thông tin đó.

Cammack chăm chú lắng nghe, gọi cho Wheeler và hỏi, "Billy, hiện chúng ta có bao nhiêu cổ phiếu của St. Paul?". Wheeler kiểm tra lại và thông báo họ có khoảng sáu mươi ngàn cổ phần.

Cammack, người đang đầu cơ giá hạ, đã ngừng bán khống cổ phiếu Grangers và một số loại cổ phiếu khác, thậm chí trước cả khi ông bắt đầu mua cổ phiếu St. Paul. Và bây giờ ông bắt đầu bán ra hàng loạt. Ông nhanh chóng yêu cầu Wheeler bán toàn bộ sáu mươi ngàn cổ phần của St. Paul vừa mua, và còn hơn nữa. Ông đã dùng số cổ phần mua được của St. Paul để kéo giá của tất cả các cổ phiếu niêm yết xuống và kiếm lợi đáng kể từ các hoạt động đầu cơ giá hạ của mình.

Cổ phiếu của St. Paul không ngừng giảm xuống cho đến khi giá chỉ còn bốn mươi tư và Cammack đã kiếm được một món hời lớn. Ông ta đã sử dụng những quân bài mình có trong tay với một kỹ thuật đáng khâm phục và nhờ đó thu về một khoản lợi đáng kể. Điểm tôi muốn làm rõ ở đây là thái độ thường lệ của ông ta đối với giao dịch. Ông ta không cần suy ngẫm nhiều về những việc đã làm. Ông ta nhanh chóng nhìn ra việc gì là quan trọng hơn đối với ông ta hơn là chỉ khoản lợi nhuận từ một loại cổ phiếu. Ông ta đã nhận ra mình đã may mắn được trao một cơ hội tiến hành những hoạt động đầu cơ giá hạ không chỉ ở thời điểm thích hợp mà còn với một lực tác động ban đầu thích hợp. Thông tin về cổ phiếu St. Paul khiến ông mua vào thay vì bán ra vì ông đã ngay lập tức nhận ra điều đó giúp cho ông có được một nguồn "đạn dược" tốt nhất và phong phú cho các chiến dịch đầu cơ giá hạ của mình.

Xin quay trở lại với trường hợp của tôi. Sau khi tôi hoàn thành các giao dịch trên thị trường lúa mỳ và ngô, tôi đã lên du thuyền xuống phương Nam. Tôi du hành trên những vùng biển ở Florida, tận hưởng những khoảnh khắc tuyệt vời. Một khoảng thời gian lý thú với môn câu cá. Mọi thứ đều thú vị. Tôi không có bất kỳ mối bận tâm nào và tôi cũng không muốn vướng phải bất kỳ mối bận tâm nào.

Rồi một ngày, tôi đến Palm Beach. Tôi đã gặp rất nhiều những người bạn ở phố Wall cùng những người khác. Bọn họ đang nói với nhau về một người đầu cơ bông lập dị vào thời điểm đó. Theo một báo cáo từ New York, Percy Thomas đã mất đến những đồng xu cuối cùng. Đây không phải là một vụ phá sản thương mại; gần như chỉ là tin đồn về một trận Waterloo thứ hai của một nhà đầu cơ nổi tiếng thế giới trong thị trường bông.

Tôi đã luôn ngưỡng mộ ông ta. Lần đầu tiên tôi nghe tin về ông ta lại là thông qua báo chí, khi sàn giao dịch chứng khoán Sheldon & Thomas phải đóng cửa, sau khi Thomas cố gắng đầu cơ bông. Sheldon, người không có được tầm nhìn cũng như lòng dũng cảm của người đồng sự, đã cảm thấy sợ hãi ngay khi họ tiến gần tới ngưỡng cửa của sự thành công. Ít nhất, đó là những gì được truyền tai nhau ở phố Wall lúc đó. Dù thế nào, thay vì kiếm được một món lợi lớn, họ đã có một trong những thất bại có tác động mạnh nhất trong nhiều năm. Tôi quên mất là bao nhiêu triệu. Công ty bị đóng cửa và Thomas bắt đầu làm việc một mình. Ông ta toàn tâm toàn ý cho đầu cơ bông và chẳng bao lâu sau đã giành lại được vị trí của mình. Ông đã thanh toán toàn bộ nợ cùng lãi cho các chủ nợ. Mặc dù về mặt luật pháp ông không bị bắt buộc phải trả những khoản nợ đó. Đồng thời vẫn còn lại cho mình khoảng một triệu đô-la. Sự trở lại của ông trong thị trường bông là một sự kiện xuất sắc, có thể sánh với cách mà Deacon S.V. White đã khai thác thị trường chứng khoán để thanh toán khoản nợ một triệu đô-la chỉ trong một năm. Trí tuệ và sự can trường của Thomas khiến tôi ngay lập tức cảm thấy ngưỡng mộ ông ta.

Mọi người ở Palm Beach đang bàn tán về cuộc giao dịch thất bại của Thomas trong thị trường bông tháng Ba. Chắc bạn cũng hiểu những cuộc nói chuyện kiểu này sẽ tiếp tục và phát triển như thế nào – hàng núi những thông tin sai lệch, những lời đồn thổi mà bạn phải nghe. Tôi đã từng chứng kiến cách mà tin đồn về tôi phát triển, đến mức chính người bắt đầu tin đồn này cũng không thể nhận ra nó khi nó quay trở lại với anh ta chỉ chưa đến hai mươi tư giờ sau đó, nó đã phồng ra với hàng loạt các chi tiết mới và sinh động.

Tin tức về rủi ro mới nhất của Percy Thomas đã hướng tâm trí tôi từ câu cá sang thị trường bông. Tôi thu thập từng chồng giấy tờ giao dịch và đọc chúng để xác định tình hình. Khi quay trở lại New York, tôi lao vào nghiên cứu thị trường. Mọi người đều đang đầu cơ giá hạ và đang giao dịch bông tháng Bảy. Bạn cũng hiểu con người là thế nào mà. Tôi cho rằng chính những tin tức như trên đã lan truyền, khiến cho một người làm những việc chỉ bởi những người quanh anh ta đang làm công việc tương tự. Có thể đó chỉ là một mặt hoặc một vài biến thể của bản năng bầy đàn ở người. Nhưng dù là gì, theo quan điểm của hàng trăm người giao dịch, việc khôn ngoan và thích hợp nhất lúc này là bán bông tháng Bảy – cũng rất an toàn nữa! Bạn không thể nói đợt bán lớn này là khinh suất, từ đó quá nhẹ nhàng. Những người giao dịch chỉ đơn giản là nhìn thấy một phía về thị trường và một khoản lợi lớn. Họ đương nhiên hi vọng giá bông sẽ sụt mạnh.

Tôi đã thấy được tất cả, và điều làm tôi chú ý là những người đang bán khống sẽ không có nhiều thời gian để bù lại đủ số lượng. Càng nghiên cứu tình hình tôi càng nhận ra điều này rõ ràng hơn, và cuối cùng tôi quyết định mua vào số bông tháng Bảy. Tôi đến văn phòng và nhanh chóng mua vào một trăm ngàn kiện. Tôi không gặp khó khăn để thu mua đủ số này từ rất nhiều người giao dịch. Có thể nói, nếu tôi có treo giải thưởng một triệu đô-la cho ai tìm ra được bất kỳ người giao dịch nào, còn sống hay đã chết, không bán ra bông tháng Bảy thì cũng không có ai nhận được giải thưởng đó.

Tôi nên nói thêm lúc này là cuối tháng Năm. Tôi tiếp tục mua thêm và họ tiếp tục bán cho tôi cho đến khi tôi thu thập được toàn bộ các hợp đồng luân chuyển và có trong tay một trăm hai mươi ngàn kiện bông. Vài ngày sau khi tôi mua những kiện hàng cuối cùng, giá bông bắt đầu tăng. Và một khi đã bắt đầu, thị trường luôn tiến triển rất tốt – giá bông đã tăng từ bốn mươi lên năm mươi điểm trong một ngày.

Vào một ngày thứ Bảy - khoảng mười ngày sau khi tôi bắt đầu đợt giao dịch – giá bông bắt đầu tăng lên. Tôi không biết liệu còn bông tháng Bảy được bán nữa không. Tôi phải xác định được điều này, do đó, tôi đợi đến mười phút cuối trước khi thị trường đóng cửa. Tôi biết đó là thời điểm những người giao dịch thường bán ra và họ có thể an toàn khi thị trường đóng cửa. Do vậy cùng lúc tôi đặt bốn lệnh mua khác nhau, mỗi lệnh mua năm ngàn kiện. Việc này làm giá bông tăng lên mức hơn ba mươi điểm và việc mua bán hoàn tất dễ dàng. Thị trường đóng cửa ở mức cao. Tất cả những gì tôi làm, bạn hãy nhớ, là đã mua hai mươi ngàn kiện cuối cùng.

Ngày hôm sau đó là Chủ Nhật. Sang thứ Hai, thị trường Liverpool được cho

là sẽ mở cửa ở mức hai mươi điểm để tương đương với những tiến triển của thị trường New York. Nhưng thay vì thế, thị trường này lại tăng lên hơn năm mươi điểm. Điều đó có nghĩa là thị trường Liverpool đã phóng đại những tiến triển của New York gấp hai lần. Tôi không có liên quan gì đến lần tăng giá này của thị trường. Điều này cho thấy những suy luận của tôi là hợp lý và tôi đã giao dịch theo hướng giá ít trở ngại nhất. Đồng thời, tôi cũng không quên đi thực tế là mình vẫn còn một lượng lớn hàng cần tiêu thụ. Thị trường có thể tăng mạnh hoặc từ từ, nhưng chưa từng có khả năng hấp thụ nhiều hơn một lượng hàng bán ra nhất định.

Dĩ nhiên, những thông tin từ Liverpool làm thị trường của chúng tôi náo động. Nhưng tôi nhận thấy giá càng tăng cao, lượng bông tháng Bảy càng hiếm. Tôi chưa bán ra bất kỳ kiện hàng đang có nào. Nói chung, ngày thứ Hai đó không phải là ngày thú vị và cũng không vui vẻ gì cho những người đầu cơ giá hạ; nhưng trên tất cả, tôi chưa nhận thấy dấu hiệu của một cuộc khủng hoảng sụt giá sắp xảy ra; chưa có dấu hiệu bắt đầu của một đợt hỗn loạn. Và tôi vẫn còn một trăm bốn mươi ngàn kiện bông cần tìm đầu ra.

Vào một buổi sáng thứ Ba, khi tôi đang trên đường đến văn phòng, tôi gặp một người bạn ở cổng vào của toà nhà.

“Bài báo trên tờ World sáng nay quả là đáng chú ý đấy,”, anh ta mỉm cười nói với tôi.

“Bài nào?”, tôi hỏi lại.

“Cái gì? Anh không định nói với tôi là anh chưa đọc đấy chứ?”

“Tôi chưa bao giờ xem tờ World”, tôi trả lời, “Nhưng chuyện gì thế?”

“Chà, đó là về anh mà. Bài báo nói rằng anh đang giữ toàn bộ số bông tháng Bảy.”

“Tôi chưa đọc bài báo đó,” Tôi trả lời rồi tạm biệt anh ta. Tôi không biết liệu anh ta có tin tôi không. Có thể anh ta nghĩ tôi cho rằng sẽ là quá khinh suất nếu thừa nhận việc đó là đúng hay sai.

Đến văn phòng, tôi yêu cầu một bản sao của bài báo đó. Và bài báo đó, với dòng tít lớn, được đăng ngay trên trang nhất:

Larry livingston nắm giữ toàn bộ bông tháng bảy

Dĩ nhiên, tôi ngay lập tức nhận ra bài báo này sẽ có tác động ma qỦy thế nào tới thị trường. Dù tôi có thận trọng suy nghĩ về những phương thức và cách thức tiêu thụ một trăm bốn mươi ngàn kiện bông hiện có để có khoản lợi lớn nhất, tôi cũng không thể tìm ra cách nào tốt hơn cách này. Thậm chí không thể tìm ra được một cách nào cả. Bài báo đó, tại thời điểm đó, đang ở trên tay của mọi người trên cả nước, trên báo World hay bất kỳ tờ báo nào khác trích dẫn nó. Thậm chí nó có thể còn được chuyển sang Châu Âu. Tác động của nó đối với giá bông ở Liverpool là rất rõ ràng. Toàn bộ thị trường trở nên náo động. Với những thông tin kiểu này, điều đó không có gì đáng nghi ngờ cả.

Tôi đương nhiên biết thị trường New York sẽ phản ứng như thế nào, và tôi phải làm gì. Thị trường mở cửa lúc mười giờ. Về chỉ mười phút sau khi thị trường mở cửa, tôi không còn giữ bất kỳ kiện bông nào. Tôi đã bán sạch một trăm bốn mươi ngàn kiện bông tôi có. Tôi bán ra với mức giá đỉnh trong ngày. Những người giao dịch đã tạo ra thị trường cho tôi. Tất cả những gì tôi làm được là chứng kiến một cơ hội thượng đế ban tặng để bán đi số bông của tôi. Tôi phải nắm lấy cơ hội đó vì tôi không thể tránh được nó. Liệu tôi còn có thể làm gì khác được chứ?

Vấn đề mà tôi đã tốn không biết bao công sức suy nghĩ tìm cách giải quyết, cuối cùng lại được giải quyết ổn thỏa bằng một sự tình cờ. Nếu tờ World không cho đăng bài báo đó, tôi đã không thể giải quyết hết số bông của mình mà không hi sinh một phần lớn số lợi nhuận trên giấy. Bán ra toàn bộ một trăm bốn mươi ngàn kiện bông tháng Bảy mà không làm giá hạ là một thủ thuật vượt quá khả năng của tôi. Nhưng bài báo của World đã giúp tôi thực hiện điều đó.

Tôi không thể giải thích với bạn tại sao tờ World lại cho đăng bài báo đó. Tôi chưa bao giờ biết nguyên nhân. Có thể tác giả của bài báo này được một số người bạn có chân trong thị trường bông mách nước và anh ta đã nghĩ mình có được một thông tin sốt dẻo. Tôi chưa từng gặp anh ta hay bất kỳ người nào của tờ World. Tôi không biết bài báo đó được đăng vào buổi sáng mãi cho đến chín giờ; và nếu không phải bạn tôi làm tôi chú ý đến bài báo đó, có lẽ tôi cũng chẳng bao giờ biết đến nó nữa.

Nếu không có bài báo đó, tôi đã không thể tạo ra một thị trường đầu ra đủ lớn cho số bông của tôi. Đó là một vấn đề khi giao dịch với số lượng lớn. Đã đâm lao thì phải theo lao. Bạn không phải lúc nào cũng có thể bán ra khi bạn muốn hoặc khi bạn cho rằng đã đến thời điểm thích hợp. Bạn phải thoát ra được khi bạn có thể; khi bạn tìm được một thị trường có khả năng tiêu thụ

toàn bộ số hàng của bạn. Bỏ lỡ cơ hội sẽ khiến bạn mất đi hàng triệu đô-la. Bạn không thể chần chừ. Nếu không, bạn sẽ thua cuộc. Bạn cũng không nên thử những trò nguy hiểm như nâng giá đối với những người đầu cơ giá hạ bằng cách mua cạnh tranh, bởi có thể vì thế mà bạn đã làm giảm khả năng hấp thụ của thị trường. Và tôi muốn cảnh báo các bạn một điều, nắm bắt cơ hội không phải là việc dễ dàng như bạn nghĩ. Một người phải luôn ở trong trạng thái cảnh giác để khi cơ hội đến tay, anh ta phải nắm bắt luôn.

Dĩ nhiên là không phải ai cũng biết về sự may mắn tình cờ đó của tôi. Ở phố Wall hay ở bất kỳ nơi nào khác, những sự tình cờ có thể đem lại những khoản tiền lớn cho một người thường được nhìn nhận với nhiều nghi ngờ. Nếu sự tình cờ không đem lại lợi nhuận, nó không được coi là tình cờ mà là kết quả tất yếu của thái độ tham lam hoặc tự cao của bạn. Nhưng khi nó đem lại cho bạn một món lợi, người ta lại nói đó là thứ của cướp được và bàn tán về việc tính phi đạo đức gia tăng ra sao, hay chủ nghĩa bảo thủ hay tính đứng đắn xuống cấp thế nào.

Không phải chỉ những người bán khống ác ý, những người đang phải chịu hậu quả do chính sự khinh suất của họ, buộc tội tôi dàn dựng lên việc làm táo bạo đó. Tất cả những người khác cũng nghĩ vậy.

Một hoặc hai ngày sau, một trong những ông lớn trong thị trường bông thế giới đến gặp tôi và nói: “Đó quả là một trong những vụ giao dịch tài tình nhất anh đã thực hiện được, anh Livingston. Tôi tự hỏi nếu anh đẩy ra thị trường toàn bộ số anh có, liệu anh sẽ tổn thất bao nhiêu. Anh cũng biết thị trường không đủ lớn để thu nhận nhiều hơn năm – sáu mươi ngàn kiện mà không làm giảm giá, và cách anh định giải quyết phần còn lại mà không làm hao hụt lợi nhuận trên giấy của anh thực sự hấp dẫn tôi. Tôi đã không nghĩ tới kế hoạch đó của anh. Đó quả thực là một kế hoạch tài tình.”

“Tôi không dính dáng gì đến việc đó,”, tôi đảm bảo với anh ta với một thái độ nghiêm chỉnh nhất có thể.

Nhưng tất cả những gì anh ta trả lời chỉ là: “Thực sự tài tình, anh bạn. Thực sự là rất tài tình! Anh không cần phải khiêm tốn như vậy!”

Sau lần giao dịch đó, thậm chí một số báo còn gọi tôi là Ông vua bông. Nhưng, như tôi nói, tôi không thực sự được trao vương miện đó. Có lẽ cũng không cần phải nói với bạn rằng trên đất Mỹ, không ai có đủ tiền để mua được một cột báo trên tờ World hay có đủ sự thu hút cá nhân để đảm bảo với công chúng về một câu chuyện như vậy. Nhưng lần đó, tôi đã được trao một

danh hiệu hoàn toàn không thể xóa bỏ.

Nhưng tôi kể câu chuyện này không phải để phê phán một số người không xứng đáng được trao vương miện hay để nhấn mạnh vào sự cần thiết của việc nắm bắt cơ hội, dù nó đến lúc nào và bằng cách nào. Mục đích của tôi chỉ là ghi lại những tiếng tăm từ báo giới đến với tôi sau vụ giao dịch bông tháng Bảy. Nếu không phải nhờ báo chí, tôi đã không thể có cơ hội gặp người đàn ông xuất chúng đó, Percy Thomas.

Phần. 12

Không lâu sau khi tôi hoàn thành vụ giao dịch bông trong tháng Bảy với thắng lợi hơn mong đợi, tôi nhận được một bức thư hẹn gặp. Bức thư có chữ ký của Percy Thomas. Dĩ nhiên là tôi ngay lập tức trả lời rằng tôi sẽ rất vui mừng được tiếp ông ta tại văn phòng vào bất kỳ thời gian nào. Và ngay hôm sau, ông ta đến chỗ tôi.

Tôi đã ngưỡng mộ ông ấy từ rất lâu. Tên của ông đã trở nên rất quen thuộc với bất kỳ người nào có quan tâm đến việc mua bán hay trồng bông. Ở cả Châu Âu cũng như nước Mỹ, mọi người đều nhắc đến các ý kiến của Percy Thomas với tôi. Tôi còn nhớ có lần, tại một khu nghỉ mát của Thuỵ Sĩ, tôi đã nói chuyện với một ông chủ ngân hàng Cairo, người có chút quan tâm tới việc trồng bông tại Ai Cập, cùng với Ngài Ernest Cassel sau này. Khi biết tôi từ New York đến, ông ta đã ngay lập tức hỏi tôi về Percy Thomas, người có những bản báo cáo thị trường luôn được ông ta đón đọc từ lâu.

Tôi luôn nghĩ, Thomas đã tổ chức công việc kinh doanh của ông theo cách rất khoa học. Ông ta là một nhà đầu cơ đích thực, một nhà tư tưởng có tầm nhìn của một người dám mơ mộng và lòng dũng cảm của một chiến sĩ, một người thông thạo cả lý thuyết cũng như thực tiễn của việc giao dịch bông. Ông luôn thích thú khi lắng nghe và diễn đạt những ý kiến, giả định hay quan điểm, và đồng thời cũng đầy ít những kiến thức thực tiễn phong phú về thị trường bông hay tâm lý của những người giao dịch mà ông không biết đến, bởi ông đã lăn lộn với nghề giao dịch bông trong nhiều năm và không ít lần kiếm được những khoản lợi kếch sù.

Sau khi Sở Giao dịch Chứng khoán Sheldon & Thomas phải đóng cửa, ông bắt đầu kinh doanh độc lập. Chỉ trong hai năm, ông đã trở lại, thực sự rất ngoạn mục. Tôi còn nhớ đã đọc trên tờ rằng khi ông có lại được chỗ đứng vững chắc về mặt tài chính, việc đầu tiên ông làm là thanh toán đầy đủ cho các chủ nợ cũ, và sau đó là thuê một chuyên gia để nghiên cứu cách tốt nhất để đầu tư một triệu đô-la. Vị chuyên gia này đã kiểm tra tài sản, nghiên cứu báo cáo của một vài công ty và kiến nghị ông mua cổ phiếu Delaware & Hudson.

Sau khi đã mất đi nhiều triệu đô-la và kiếm lại với nhiều triệu hơn, Thomas một lần nữa lại trắng tay sau vụ giao dịch bông tháng Ba. Không để thời gian lãng phí sau khi ông đến gặp tôi. Ông đề xuất chúng tôi sẽ hợp tác làm ăn. Bất kỳ thông tin nào có được, ông ta sẽ báo cho tôi trước khi nó được thông

báo công khai. Việc của tôi là tiến hành những giao dịch thực sự, và theo như ông ta nói, tôi có một tài năng thiên bẩm mà ông ấy không thể có được.

Nhưng việc đó lại không hấp dẫn tôi vì một số lý do riêng, do đó, tôi thẳng thắn trả lời ông là tôi không nghĩ có thể làm chung với ai và cũng không có ý định thử làm việc đó. Nhưng ông ấy vẫn nài nỉ rằng đó sẽ là một sự kết hợp lý tưởng cho đến khi tôi buộc phải nói thẳng là tôi không muốn dính dáng đến bất kỳ việc gì gây ảnh hưởng khiến mọi người phải giao dịch.

"Nếu tôi tự lừa dối mình," Tôi nói với ông ta, "tôi chỉ phải chịu đau khổ một mình và tôi sẽ thanh toán những khoản thua lỗ ngay lập tức. Sẽ không có những khoản bồi thường kéo dài hay những phiền toái bất ngờ. Tôi làm việc độc lập bởi tôi muốn thế, và cũng bởi đó là cách giao dịch khôn ngoan nhất và rẻ nhất. Tôi cảm thấy thú vị khi được sử dụng trí não của mình để chống lại những người giao dịch khác, những người tôi chưa từng nhìn thấy, chưa từng nói chuyện, chưa từng khuyên họ mua hay bán, và chẳng bao giờ mong gặp hay quen biết họ. Khi tôi kiếm tiền, tôi luôn tiến hành bằng các ý kiến của mình. Tôi không bán chúng hay lợi dụng chúng. Nếu tôi kiếm tiền từ bất kỳ cách nào khác tôi có thể tưởng tượng ra, tôi đã chẳng được như bây giờ. Lời đề nghị của ngài không hấp dẫn với tôi bởi tôi chỉ quan tâm đến trò chơi này khi tôi chơi vì chính tôi và theo cách của riêng tôi."

Ông nói ông rất tiếc khi tôi đã có những suy nghĩ như vậy và vẫn cố thuyết phục rằng tôi đã không đúng khi từ chối kế hoạch của ông. Nhưng tôi vẫn giữ quan điểm của mình. Khoảng thời gian còn lại, chúng tôi chỉ nói chuyện vui vẻ. Tôi nói với ông rằng tôi biết thế nào ông ấy cũng sẽ "trở lại", và rằng tôi sẽ coi đó là một đặc ân nếu ông cho phép tôi làm phụ tá tài chính cho ông. Nhưng ông trả lời rằng ông không muốn nợ tôi bất kỳ điều gì. Rồi ông ấy hỏi tôi về vụ giao dịch bông tháng Bảy và tôi đã kể cho ông ấy tất cả; từ việc làm thế nào mà tôi tham gia, rồi số bông tôi đã mua, đến giá cả và tất cả những chi tiết khác. Chúng tôi nói chuyện thêm một lúc và sau đó ông ấy ra về.

Khi tôi nói với bạn rằng một người đầu cơ có rất nhiều kẻ thù mà phần nhiều trong số đó xuất phát từ chính bản thân họ, tôi đã nghĩ đến rất nhiều lỗi lầm tôi đã mắc phải. Tôi đã hiểu ra rằng một người có thể có trí tuệ độc đáo, có một thói quen suy nghĩ độc lập và đồng thời cũng rất dễ chịu ảnh hưởng từ một nhân vật có sức thuyết phục. Tôi có thể miễn nhiễm đối với những tác nhân ảnh hưởng đến đầu cơ thông thường như thói tham lam, sự sợ hãi hay hi vọng. Nhưng là một người bình thường, tôi lại rất dễ mắc sai lầm.

Tôi lẽ ra phải đề phòng cẩn thận vào thời điểm đặc biệt này bởi không lâu trước đó, tôi đã có một kinh nghiệm cho thấy con người dễ dàng bị thuyết phục làm một việc trái với quyết định, thậm chí là trái với mong muốn của anh ta. Việc đó xảy ra trong văn phòng của Harding. Tôi có một văn phòng riêng và không ai được phép vào nếu không có sự đồng ý của tôi. Tôi không muốn bị quấy rầy và, khi tôi đang tiến hành những giao dịch với số lượng lớn và tài khoản của tôi đang sinh lợi, tôi được bảo vệ khá kỹ lưỡng.

Một hôm, sau khi thị trường đã đóng cửa, tôi chợt nghe thấy tiếng của một người nói: “Xin chào, ngài Livingston.”

Tôi ngẩng đầu lên và nhìn thấy một người hoàn toàn lạ mặt - một anh chàng khoảng ba mươi đến ba mươi lăm tuổi. Tôi không hiểu làm cách nào anh ta vào được đây, nhưng rõ ràng là anh ta đang ở đây. Tôi kết luận có thể một cuộc giao dịch nào đó của tôi với anh ta giúp anh ta vào được đây. Nhưng tôi không nói gì cả. Tôi chỉ nhìn anh ta và ngay lúc đó, anh ta lên tiếng: “Tôi đến gặp ông vì bộ sách của Walter Scott,” rồi ngừng lời.

Anh ta là một nhân viên bán sách. Không hẳn anh ta có thái độ dễ chịu hay có tài ăn nói. Cũng không phải anh ta có ngoại hình đặc biệt hấp dẫn. Nhưng chắc chắn anh ta có một phẩm chất đặc biệt. Anh ta cứ nói và tôi nghĩ là tôi đã nghe. Nhưng tôi không biết anh ta đã nói gì. Tôi chưa từng nghĩ là tôi biết, đến giờ cũng vậy. Và khi anh ta kết thúc màn độc thoại, anh ta đưa cho tôi một chiếc bút và một mẫu đơn trống và tôi ký vào đó. Đó là một bản hợp đồng mua một bộ sách của Scott với giá năm trăm dùng cho thống nhất đô-la.

Và ngay sau khi đặt bút ký, tôi chợt tỉnh trí lại. Nhưng anh ta đã có được bản hợp đồng, an toàn trong túi anh ta. Tôi không muốn những quyển sách đó. Tôi chẳng biết để chúng ở đâu cả. Chúng cũng chẳng có ích gì cho tôi. Tôi cũng không biết tặng chúng cho ai. Nhưng tôi đã đồng ý mua chúng với giá năm trăm đô-la.

Tôi đã quá quen với việc mất tiền nên tôi chưa từng phải nghĩ ngay đến khía cạnh đó của sai lầm. Nguyên nhân đầu tiên chính là bản thân cuộc chơi đó. Trước hết, tôi muốn biết những giới hạn và thói quen suy nghĩ của chính mình. Một nguyên nhân khác là tôi không muốn lặp lại sai lầm đó một lần nữa. Một người chỉ có thể tha thứ cho lỗi lầm của mình nếu anh ta biết lợi dụng chúng để kiếm những món lợi sau này.

Vậy là, dù đã phạm một sai lầm trị giá năm trăm đô-la nhưng bởi chưa giải

thích được vấn đề của mình, tôi quan sát anh chàng lạ mặt như bước đầu tiên để đánh giá đối thủ của mình. Tôi sẽ bị treo cổ nếu không phải anh ta đã mỉm cười với tôi - một nụ cười đầy vẻ thông cảm. Cứ như thể anh ta đọc được ý nghĩ của tôi vậy. Bằng cách nào đó, tôi biết rằng tôi không cần phải giải thích bất kỳ điều gì với anh ta; anh ta hiểu được mà không cần tôi phải nói ra. Vì vậy, tôi bỏ qua những lời giải thích và những lời mào đầu mà hỏi thẳng: "Anh được hoa hồng bao nhiêu cho năm trăm đô-la này?"

Anh ta mau mắn lắc đầu và trả lời: "Tôi không thể trả lời thế! Xin lỗi ngài!"

"Anh được bao nhiêu?", Tôi gạn hỏi.

"Một phần ba. Nhưng tôi không thể trả lại!", anh ta đáp lại.

"Một phần ba của năm trăm đô-la là một trăm sáu mươi sáu đô-la và sáu mươi sáu xu. Tôi sẽ đưa cho anh hai trăm đô-la tiền mặt nếu anh trả cho tôi bản hợp đồng đó," Và như để chứng minh điều đã nói, tôi rút tiền ra khỏi ví.

"Tôi đã nói là tôi không thể làm thế mà", anh ta trả lời.

"Tất cả các khách hàng của anh đều đưa ra đề nghị kiểu này hả?", tôi hỏi.

"Không," anh ta trả lời tôi.

"Vậy sao cậu lại biết tôi định làm gì?"

"Nó như là môn thể thao mà ngài hay chơi vậy. Ngài là người thua cuộc hạng nhất, và chính điều đó làm ngài trở thành một thương nhân hạng nhất. Tôi rất biết ơn ngài vì điều đó, nhưng tôi không thể làm được."

"Vậy hãy cho tôi biết, sao cậu lại không muốn kiếm một khoản nhiều hơn hoa hồng cậu nhận được?"

"Không hẳn chỉ vì thế, thực sự là vậy," anh ta trả lời, "Tôi làm việc không phải chỉ vì số tiền hoa hồng đó."

"Vậy cậu làm việc vì điều gì nữa?"

"Vì hoa hồng và vì thành tích", đó là câu trả lời tôi nhận được

"Thành tích nào?"

"Thành tích của tôi."

"Cậu muốn nhắm tới điều gì?"

"Liệu ông có làm việc chỉ vì tiền không?", cậu ta hỏi lại tôi

"Có", tôi nói.

"Không," và cậu ta lắc đầu, "Không phải vậy. Ông không thể tìm thấy niềm vui của mình chỉ từ việc kiếm tiền. Rõ ràng ông không phải làm việc chỉ để kiếm thêm vài đồng đô-la bỏ vào tài khoản ngân hàng, và ông cũng không có mặt ở phố Wall chỉ bởi những khoản tiền dễ kiếm được. Ông tìm kiếm niềm vui của mình theo một cách khác. Và, tôi cũng vậy thôi."

Tôi không phản đối nhưng hỏi lại: "Vậy cậu tìm kiếm niềm vui của cậu như thế nào?"

"Chà," cậu ta thú nhận "Chúng ta ai cũng có điểm yếu cả."

"Vậy điểm yếu của cậu là gì?"

"Hư danh", cậu ta trả lời.

"Vậy," tôi nói với cậu ta, "Cậu đã thành công khi khiến tôi chấp nhận ký hợp đồng. Giờ tôi muốn hủy hợp đồng đó, và tôi sẵn sàng trả cho cậu hai trăm đô-la cho mười phút làm việc. Như thế chưa là đủ cho lòng kiêu hãnh của cậu sao?"

"Không phải vậy," cậu ta trả lời, "Ông cũng biết, cả đám người còn lại của chúng tôi đã xuôi ngược ở phố Wall hàng tháng trời và chẳng kiếm nổi một đồng nào. Rồi họ lại đổ lỗi tại sản phẩm và khu vực. Vì vậy, tôi được cử đến đây để chứng minh rằng lỗi thuộc về cung cách bán hàng của họ chứ không phải vì những quyển sách hay địa điểm. Họ đang được trả 25% hoa hồng bán sách. Trước kia, tôi làm ở Cleverland, nơi tôi có thể bán 82 bộ sách chỉ trong hai tuần. Tôi đến đây không phải để bán sách cho những người đã không mua sách từ những người kia, mà là bán cho những người mà những người đó chưa bao giờ có thể gặp mặt được. Đó là lý do tôi được hưởng hoa hồng một phần ba."

"Tôi vẫn không hiểu sao cậu có thể bán được cho tôi một bộ."

"Tại sao không chứ," giọng cậu ta chắc nịch, "Tôi cũng đã bán được cho ông

J. P. Morgan một bộ mà."

"Không, cậu không thể làm được", tôi phủ nhận.

Cậu ta không lộ vẻ tức giận. Cậu ta chỉ đơn giản nói: "Nói thực đấy, tôi đã làm được!"

"Một bộ sách của Walter Scott bán cho ông J. P. Morgan, người không chỉ có vài tác phẩm hoàn chỉnh mà còn có thể là bản thảo gốc của một số tiểu thuyết nổi tiếng sao?"

"Phải, chữ ký của ông ấy đây." Và cậu ta mau mắn chìa ra trước mặt tôi một bản hợp đồng có chữ ký của chính J. P. Morgan. Có thể đó không phải là chữ ký của ngài Morgan, nhưng khi đó, tôi hoàn toàn không nghi ngờ gì. Chẳng phải anh ta đang có bản hợp đồng của tôi trong túi sao? Tất cả những gì tôi cảm thấy lúc đó là tò mò. Vì vậy, tôi hỏi: "Làm sao cậu qua mặt được người thủ thư?"

"Tôi không gặp bất kỳ người thủ thư nào. Tôi gặp chính Ông Già Morgan. Trong văn phòng của ông ấy"

"Quá lắm rồi!" tôi thốt lên. Ai cũng biết muốn vào được văn phòng riêng của ngài Morgan dù với hai bàn tay trắng còn khó hơn bước vào Nhà Trắng với một gói hàng có những tiếng tích tắc như của một chiếc đồng hồ báo thức.

Nhưng cậu ta lại khẳng định, "Tôi đã làm thế thật mà."

"Nhưng làm thế nào cậu vào được văn phòng của ông ta?"

"Vậy làm thế nào tôi vào được văn phòng của ngài?", cậu ta hỏi vặn lại.

"Tôi không biết, sao cậu không nói cho tôi", tôi trả lời.

"Chà, cách tôi vào văn phòng của ngài Morgan cũng giống như cách tôi vào được văn phòng của ngài thôi. Tôi chỉ việc nói chuyện với những anh chàng có nhiệm vụ chính là không cho tôi vào. Cách ngài Morgan ký vào bản hợp đồng đó cũng chẳng khác nào cách tôi đã khiến ngài làm cả. Ngài đã không ký hợp đồng để mua một bộ sách. Ngài đã cầm lấy cây bút tôi đưa và làm điều tôi yêu cầu ngài làm với nó. Chẳng có gì khác biệt cả. Giống nhau hoàn toàn."

"Và đấy thực sự là chữ ký của Morgan sao?", phải mất ba phút sau, tôi mới

có thể hỏi lại cậu ta với vẻ đầy hoài nghi.

“Chắc chắn mà. Ông ấy biết cách viết tên mình từ hồi còn bé cơ.”

“Và đó cũng là tất cả những việc cậu làm để có được nó?”

“Tất cả chỉ có thế,” cậu ta trả lời, “Tôi biết chính xác việc tôi đang làm. Tất cả bí mật chỉ có thế. Tôi biết ơn ngài rất nhiều. Chúc ngài một ngày tốt lành, ngài Livingston.” Và anh ta chuẩn bị bước ra.

“Gượm đã,” tôi lên tiếng. “Tôi sẽ đưa anh đủ hai trăm đô-la”. Và tôi giúi vào tay cậu ta ba mươi lăm đô-la.

Cậu ta vẫn lắc đầu. Sau đó, cậu ta trả lời. “Không, tôi không thể làm thế. Nhưng tôi có thể làm thế này!” Cậu ta lấy ra bản hợp đồng của tôi, xé đôi và đưa lại cho tôi.

Tôi đếm đủ hai trăm đô-la và đưa ra trước mặt cậu ta, nhưng lại một lần nữa cậu ta lắc đầu.

“Không phải cậu muốn thế sao?”, tôi nói.

“Không.”

“Vậy tại sao cậu xé bản hợp đồng?”

“Bởi vì ngài đã không than vãn mà chấp nhận điều đó, việc mà tôi sẽ làm nếu tôi ở vị trí của ngài.”

“Nhưng tôi đã đề nghị cậu hai trăm đô-la vì ý muốn của riêng tôi?”

“Tôi biết; nhưng tiền không phải là tất cả.”

Có điều gì đó trong giọng nói của cậu ta khiến tôi thốt lên: “Cậu nói phải, tiền không phải là tất cả. Vậy bây giờ cậu muốn tôi làm gì cho cậu nào?”

“Ngài thật mau lẹ,” cậu ta nói, “Ngài thực sự muốn làm điều gì đó cho tôi chứ?”

“Đúng vậy,” tôi nói, “Tôi muốn. Nhưng liệu tôi có làm được hay không còn tuỳ thuộc vào việc cậu đang nghĩ trong đầu nữa.”

"Xin ngài dẫn tôi tới văn phòng của ông Ed Harding và nói với ông ta cho tôi ba phút. Sau đó, xin ngài để chúng tôi lại với nhau."

Tôi lắc đầu và nói: "Anh ta là một người bạn tốt của tôi."

"Nhưng ông ta đã năm mươi tuổi và còn là một nhà môi giới chứng khoán nữa", người bán sách đáp lại.

Điều đó hoàn toàn đúng, vì vậy tôi đã dẫn cậu ta tới văn phòng của Ed. Từ đó, tôi không nhận được bất kỳ tin tức nào về người bán sách đó. Nhưng một buổi tối, vài tuần sau đó, khi tôi đang đến khu phố trên, tôi tình cờ gặp lại anh ta trên một chuyến tàu đến Six Avenue L. Anh ta ngả mũ chào tôi rất lịch sự và tôi gật đầu đáp lại. Anh ta tiến về phía tôi và lên tiếng hỏi: "Dạo này ngài khoẻ chứ, ngài Livingston? Và ngài Harding nữa?"

"Ông ta cũng bình thường. Sao anh lại hỏi thế?", tôi có cảm giác anh ta còn có một câu chuyện phía sau lời hỏi thăm đó.

"Tôi đã bán cho ông ấy số sách trị giá hai ngàn đô-la vào hôm ngài dẫn tôi đến gặp ông ấy."

"Vậy mà ông ấy chẳng nói với tôi gì cả", tôi đáp lời.

"Dĩ nhiên là không, kiểu người như ông ấy sẽ chẳng bao giờ nói đâu."

"Kiểu người thế nào cơ?"

"Kiểu người chẳng bao giờ phạm sai lầm. Kiểu người lúc nào cũng biết mình muốn gì và không ai có thể bảo anh ta khác đi được. Chính nhờ những người như thế mà các con tôi được đi học và vợ tôi lúc nào cũng vui vẻ. Ngài đã giúp tôi rất nhiều, thưa ngài Livingston. Tôi đã trông đợi điều đó khi tôi từ chối món tiền hai trăm đô-la mà ngài đã rất sốt sắng muốn tặng tôi."

"Và nếu ông Harding không chịu mua sách cho anh thì sao?"

"Ồ, nhưng tôi biết chắc chắn ông ta sẽ làm thế mà. Tôi biết ông ta thuộc kiểu người nào mà. Ông ta luôn là người chắc thắng."

"Phải. Nhưng nếu ông ta không chịu mua thì sao?", tôi gạn hỏi.

"Vậy thì tôi sẽ quay lại chỗ ngài và thế nào cũng bán được cái gì đó. Chúc ngài một ngày tốt lành, ngài Livingston. Tôi phải đi gặp thị trưởng đây." Rồi

anh ta đứng dậy khi chúng tôi dừng lại ở Park Place.

“Hy vọng anh có thể bán cho ông ta mười bộ,” tôi chúc. Ngài thị trưởng là một người Tammany.

“Tôi cũng là một người của đảng Cộng hòa mà,” anh ta nói ra bước ra, không vội vã, mà rất khoan thai, đầy tự tin như thể chuyến tàu sẽ đợi anh ta xuống. Và đúng thế thật.

Tôi kể chi tiết cho các bạn câu chuyện này vì nó liên quan tới một người đàn ông xuất chúng, người đã khiến tôi mua một thứ tôi không muốn. Anh ta là người đầu tiên làm được điều đó đối với tôi. Lẽ ra chẳng nên có người thứ hai như thế, nhưng sự thật lại không được như vậy. Bạn đừng bao giờ trông đợi sẽ không xuất hiện một người bán hàng xuất chúng như thế hay sự miễn nhiễm hoàn toàn đối với ảnh hưởng của một nhân cách.

Khi Percy Thomas rời khỏi văn phòng của tôi, sau khi tôi đã nhã nhặn nhưng dứt khoát từ chối lời mời liên minh làm ăn của ông ta, tôi đã có thể thề rằng con đường làm ăn của chúng tôi sẽ không bao giờ gặp nhau. Tôi không chắc còn có cơ hội gặp lại ông không. Nhưng ngay ngày hôm sau, ông đã viết cho tôi một bức thư để cảm ơn lời đề nghị giúp đỡ của tôi và mời tôi đến gặp. Tôi trả lời rằng tôi rất vui lòng. Ông ta lại viết cho tôi. Và tôi đã đến gặp Percy.

Tôi đã đến gặp ông rất nhiều lần. Mỗi lần gặp lại là một niềm vui khi được nghe ông nói. Ông hiểu biết rộng và có khả năng diễn đạt những kiến thức của mình rất hấp dẫn. Tôi nghĩ đó là người đàn ông cuốn hút nhất tôi đã từng gặp.

Chúng tôi nói chuyện với nhau về nhiều thứ, bởi ông ấy là một người đọc rộng, về nhiều lĩnh vực và có khả năng khái quát đáng khâm phục. Mỗi câu nói của ông đều chứa sự uyên thâm đầy ấn tượng, và về tính hợp lý thì không ai bằng. Tôi đã nghe nhiều người gán cho Percy nhiều tội, kể cả tính giả dối, nhưng đôi khi tôi vẫn băn khoăn liệu có phải sự hợp lý khác thường của ông ấy không xuất phát từ sự thật là ông đã tự thuyết phục mình triệt để tới mức nhờ đó có được năng lực mạnh mẽ để thuyết phục người khác.

Dĩ nhiên là chúng tôi đã nói chuyện với nhau rất lâu về các vấn đề của thị trường. Tôi không đầu cơ giá lên trong thị trường bông, nhưng ông thì có. Tôi không hiểu gì về đầu cơ giá lên, nhưng ông thì có. Ông đã cung cấp cho tôi những thông tin chính xác, với số lượng nhiều tới mức chừng như có thể vùi lấp tôi trong đó, may là không phải vậy. Tôi không thể bác bỏ chúng bởi

tôi không thể chối bỏ tính xác thực của chúng, nhưng chúng cũng không làm lay chuyển nổi niềm tin của tôi về những gì đã đọc được. Nhưng ông ấy vẫn kiên trì làm thế cho đến khi tôi không còn cảm thấy chắc chắn về những thông tin chính tôi thu thập được từ các tạp chí thương mại và nhật báo. Điều đó có nghĩa là tôi đã không thể đánh giá thị trường bằng con mắt của chính mình. Một người không thể bị thuyết phục đến mức chống lại niềm tin của chính mình, nhưng anh ta có thể bị thuyết dụ đến mức lâm vào tình trạng không chắc chắn và do dự, điều này thậm chí còn tệ hơn, bởi nó có nghĩa là anh ta không thể giao dịch với sự thoải mái và tự tin được nữa.

Tôi không thể nói là mọi thứ đã được sắp đặt sẵn cho tôi, chính xác là thế, nhưng tôi đã mất đi thế cân bằng của mình, hoặc ít nhất, tôi đã không còn tự suy nghĩ. Tôi không thể kể chi tiết cho bạn các bước dẫn tôi tới tình trạng đó, mà kết quả của nó là tôi đã phải trả một cái giá rất đắt. Tôi nghĩ chính vì những bảo đảm về độ chính xác trong những con số của ông, những thông tin của riêng ông và sự mơ hồ của tôi, thực ra không phải chỉ của riêng tôi mà là của toàn bộ công chúng. Ông cứ nói đi nói lại về độ tin cậy tuyệt đối, hết lần này đến lần khác, của mười ngàn người đưa tin của ông ấy ở phía Nam. Cuối cùng, cũng đến lúc tôi có những nhận định tình hình như chính ông - bởi chúng tôi đang đọc chung một trang của cùng một cuốn sách mà ông đặt trước mặt tôi. Ông là người có đầu óc lô-gic. Một khi tôi đã chấp nhận những số liệu của ông, một điều chắc chắn là những kết luận tôi rút ra, từ những số liệu của ông, cũng sẽ tương đồng với những ý kiến của ông.

Khi ông bắt đầu những buổi nói chuyện về tình hình bông, tôi đang đầu cơ giá hạ và đang bán khống trên thị trường. Dần dần, khi tôi bắt đầu chấp nhận những thông tin và số liệu của ông, tôi bắt đầu cảm thấy sợ rằng mình đã xây dựng vị trí dựa trên những thông tin sai lệch. Dĩ nhiên là tôi đã có thể không cảm thấy như thế và đã không bù lượng bán khống. Và một khi tôi đã bù lại lượng bán khống đó bởi Thomas khiến tôi nghĩ rằng tôi đã sai, tôi đơn giản là phải bắt đầu mua vào. Đó là cách mà đầu óc tôi đã nghĩ. Bạn biết đấy, cả cuộc đời tôi chỉ làm công việc giao dịch chứng khoán và hàng hoá. Tôi thường suy nghĩ rất tự nhiên là nếu như thị trường không phải đang đầu cơ giá hạ thì nghĩa là đang đầu cơ giá lên. Và nếu đúng là thị trường đang đầu cơ giá lên, mua vào là điều bắt buộc. Như lời người bạn già của tôi ở Palm Beach kể, Pat Hearne đã từng nói: "Bạn sẽ không biết nếu bạn không đánh cược!". Tôi phải chứng minh liệu tôi đúng hay sai; và các dẫn chứng chỉ có thể có trên các báo cáo của những người môi giới của tôi vào cuối tháng.

Tôi bắt đầu mua vào bông và gần như trong chốc lát, tôi đã đạt mức thường lệ, sáu mươi ngàn kiện. Đó là canh bạc ngu ngốc nhất trong sự nghiệp của

tôi. Thay vì có thể đứng vững hay ngã xuống bằng quan sát và kết luận của chính mình, tôi gần như đã chơi cuộc chơi của một người khác. Rõ là đáng khi trò cá cược ngu ngốc của tôi đã không kết thúc ở đó. Tôi không chỉ mua vào khi tôi không có nhu cầu đầu cơ giá lên mà tôi còn không tích luỹ đủ lượng hàng như lời cảnh báo từ kinh nghiệm của chính mình. Tôi đã không giao dịch đúng hướng. Chỉ vì nghe lời người khác, tôi đã hoàn toàn thất bại.

Thị trường đã không tiến triển theo hướng của tôi. Tôi không bao giờ cảm thấy sợ hãi hay mất kiên nhẫn nếu tôi đã chắc chắn về vị trí của mình. Nhưng thị trường đã không phát triển theo hướng đáng ra phải như thế nếu như Thomas dự đoán đúng. Bước đầu tiên đã sai lầm, những bước tiếp theo của tôi cũng là sai lầm, và dĩ nhiên là chúng làm tôi rối trí. Tôi đã để bản thân bị thuyết phục không chỉ để tự chuốc lấy thua lỗ mà còn làm đình trệ cả thị trường. Đó là cách đánh cược hoàn toàn không giống với bản tính của tôi, đối ngược hẳn với những nguyên tắc và lý thuyết giao dịch của tôi. Kể cả khi còn làm cho hãng môi giới bất hợp pháp tôi cũng hiểu rõ những điều đó hơn lúc này. Nhưng tôi đã không còn là tôi. Tôi đã trở thành một người khác - một người chỉ biết làm theo lời của Thomas, một Thomas phẩy.

Khi đó, tôi không chỉ đầu cơ bông mà còn đang tích trữ một lượng lớn lúa mỳ. Việc đó được tiến hành khá tốt và đem lại cho tôi một khoản lợi hậu hĩ. Những nỗ lực ngu ngốc của tôi nhằm nâng giá bông lên đã khiến lượng bông tôi có tăng lên một trăm năm mươi ngàn kiện. Tôi có thể nói với bạn rằng lần này tôi chẳng cảm thấy ổn chút nào. Tôi nói ra điều này không phải để lẩn tránh sai lầm của mình, mà chỉ muốn nói ra một sự thật rõ ràng. Tôi nhớ lúc đó mình đã đến Bayshore để nghỉ ngơi.

Ở đó, tôi bắt đầu suy nghĩ. Có vẻ như lượng hàng đầu cơ của tôi đã trở nên quá lớn. Nó không làm tôi thấy sợ hãi như lẽ thường, nhưng cũng khiến tôi phải có chút lo lắng và buộc tôi phải đi đến quyết định giảm bớt gánh nặng của mình. Và để làm được vậy, tôi phải bỏ bớt bông hoặc lúa mỳ.

Có vẻ như khó tin được rằng một người hiểu rõ trò chơi này như tôi, với mười hai tới mười bốn năm kinh nghiệm đầu cơ chứng khoán và hàng hoá, lại có thể mắc những sai lầm như vậy. Số bông khiến tôi chịu một khoản lỗ nặng và tôi đã giữ lại. Lượng lúa mỳ kiếm lại cho tôi một khoản lãi và tôi lại bán đi. Đó thực sự là một canh bạc ngu ngốc, nhưng tất cả những gì tôi có thể nói để xin giảm nhẹ tội là đó không phải vụ giao dịch của tôi, mà là của Thomas. Trong đầu cơ, chẳng có mấy sai lầm tồi tệ hơn việc cố gắng vãn hồi một cuộc chơi mình đã thất bại. Và vụ giao dịch bông của tôi là một minh chứng rõ ràng chỉ ít lâu sau đó. Bạn hãy nhớ, luôn bán đi những gì khiến bạn

lỗ và giữ lại những gì giúp bạn kiếm lời. Đó rõ ràng là một việc làm khôn ngoan và đã nổi tiếng cùng tôi đến mức đến giờ tôi vẫn còn ngạc nhiên vì mình khi quyết định làm điều ngược lại vào lúc đó.

Và vậy là tôi bán đi số lúa mỳ của mình, và rút bớt khoản lãi của mình. Sau khi tôi rút ra, giá lúa mỳ đã tăng lên hai mươi xu một giạ và không ngừng tăng. Nếu tôi giữ lại, tôi đã kiếm được một khoản lãi khoảng tám triệu đô-la. Và rồi lại quyết định tiếp tục với lời đề nghị sẽ dẫn đến kết cục thua cuộc, tôi mua thêm nhiều bông!

Tôi còn nhớ rất rõ làm thế nào từng ngày qua tôi mua vào bông, thêm nhiều bông hơn. Và bạn nghĩ tại sao tôi lại mua thêm? Chỉ để giữ giá không hạ xuống! Vậy nếu đây không phải là trò đánh bạc của một kẻ đại khờ, liệu còn có thể là gì khác nữa? Tôi chỉ đơn giản là tiếp tục đổ thêm nhiều tiền và nhiều tiền hơn để nhận về một kết cục thảm bại. Những người môi giới và những người bạn thân thiết của tôi cũng không hiểu được; đến nay vẫn thế. Dĩ nhiên, nếu vụ giao dịch đó kết thúc theo một cách khác, có khi tôi đã trở thành một người phi thường. Đã hơn một lần tôi được cảnh báo vì đặt quá nhiều lòng tin vào những phân tích thông minh của Percy Thomas. Nhưng tôi đã chẳng mảy may quan tâm và vẫn tiếp tục mua thêm bông để tránh giá hạ. Thậm chí, tôi còn đặt mua ở cả thị trường Liverpool. Tôi đã tích trữ bốn trăm bốn mươi ngàn kiện trước khi tôi nhận ra việc mình đã làm. Nhưng lúc đó đã là quá muộn. Vì vậy tôi buộc phải bán tống toàn bộ số bông ra.

Tôi gần như mất tất cả gia tài tích cóp được từ những vụ giao dịch chứng khoán và hàng hoá trước đây. Không đến mức hoàn toàn trắng tay, nhưng tôi chỉ còn lại vài trăm ngàn, so với hàng triệu tôi từng có trước khi gặp được ông bạn quí hoá Percy Thomas. Đối với tôi, làm trái những luật lệ mà kinh nghiệm đã dạy cho mình để đạt được thành công là một việc còn hơn cả ngu xuẩn.

Nhưng hiểu được rằng một người có thể dễ dàng tìm đến những canh bạc ngu ngốc chẳng vì lý do nào cũng là một bài học đáng giá. Tôi đã phải mất hàng triệu đô-la để học được rằng kẻ thù lớn nhất của một người giao dịch chính là bản tính dễ xúc động của anh ta trước những lời dụ dỗ của một nhân vật có sức thuyết phục, được diễn đạt một cách khéo léo thông qua một bộ óc thông minh. Nhưng, tôi vẫn nghĩ rằng mình cũng sẽ tiếp thu tốt bài học này nếu cái giá phải trả chỉ là một triệu đô-la. Rõ ràng là Thần số mệnh chẳng bao giờ cho phép ta tự xác định cái giá cho sự chỉ dạy. Bà ấy chỉ mang đến cho ta những trận đòn nhớ đời, rồi tự tính toán hoá đơn, và biết rằng bạn sẽ phải trả chúng, dù chúng có lớn thế nào đi nữa. Hiểu được mình có thể

điên rồ tới mức nào, tôi quyết định chấm dứt vụ giao dịch đó. Và Percy Thomas cũng mãi mãi bước ra khỏi cuộc đời tôi.

Chỉ còn lại tôi, với chín phần mười tài sản, như Jim Fisk từng nói, khăn gói đến những tiệm cầm đồ rẻ tiền. Tôi chỉ được làm triệu phú trong chưa đến một năm. Những đồng tiền tôi đã kiếm được bằng khối óc, cùng với sự trợ giúp của may mắn. Và tôi mất hết chúng chỉ vì muốn đảo ngược quá trình. Tôi bán hai du thuyền của mình và quyết định thay đổi lối sống phung phí trước đây.

Nhưng chỉ một đòn đau dường như là chưa đủ. Vận may cũng quay lưng lại với tôi. Đầu tiên là tôi bị ốm, và sau đó là cần gấp một khoản hai trăm ngàn đô-la tiền mặt. Vài tháng trước, đó không phải là chuyện gì lớn với tôi; nhưng giờ đây đó có nghĩa là gần như toàn bộ gia tài đã sắp cạn kiệt của tôi. Tôi cần có tiền mặt và câu hỏi đặt ra là: Tôi lấy đâu ra khoản tiền đó? Tôi không muốn rút ra từ số dư trong tài khoản của những người môi giới của tôi, bởi nếu làm thế, tôi sẽ chẳng còn gì cho công việc làm ăn của mình; và giờ đây, hơn lúc nào hết, tôi rất cần những điều kiện cơ bản cho công việc kinh doanh của mình nếu muốn kiếm lại thật nhanh gia tài của mình. Vậy là chỉ còn một nguồn mà tôi có thể có được khoản tiền đó, đó là kiếm ra từ thị trường chứng khoán!

Hãy suy nghĩ về điều này! Nếu bạn biết nhiều về những khách hàng bình thường của những công ty môi giới, bạn sẽ đồng ý ngay với tôi rằng hi vọng khiến thị trường chứng khoán trả những hoá đơn của bạn là một trong những nguồn gốc sinh ra nhiều sự thất bại nhất ở phố Wall. Bạn sẽ mất tất cả những gì mình có nếu cứ giữ nguyên quyết định của mình.

Một mùa đông, trong văn phòng của Harding có một đám người đang chi ba - bốn mươi ngàn đô-la cho một chiếc áo choàng – và chẳng ai sống để mặc nó cả. Lúc đó, có một người giao dịch sàn nổi bật - người sau này có thể nổi tiếng thế giới như những ông chủ làm việc tình nguyện (dollar-a-year man) [7] - thường đến Sở giao dịch với một chiếc áo khoác da rái cá biển. Ngày đó, trước khi lông thú bị đẩy giá lên cao ngất trời, một chiếc áo như thế chỉ có giá khoảng mười ngàn đô-la. Và, một anh chàng trong văn phòng của Harding, Bob Keown, cũng quyết định mua một chiếc áo lông chồn loại xịn của Nga. Anh đặt mua một chiếc ở khu phố trên. Giá cũng khoảng đó, mười ngàn đô-la.

“Đắt khiếp đi được,” một trong số những người bạn của anh ta phản đối.

"Ồ, cũng đáng tiền! Đáng tiền thôi!", Bob Keown nhã nhặn thừa nhận, "Khoảng một tuần lương - trừ khi các cậu hứa sẽ tặng tớ một chiếc như thế như một biểu hiện nhỏ nhưng chân thành cho sự quý mến mà các cậu dành cho chàng trai tốt nhất văn phòng này. Liệu tớ có được nghe những lời nói tặng quà như vậy không nhỉ? Không à? Tốt thôi. Tớ sẽ để thị trường chứng khoán mua cho tớ chiếc áo ấy!"

"Sao cậu lại muốn mua một chiếc áo như thế?", Ed Harding hỏi.

"Nó trông hợp với những người có chiều cao cỡ tôi," Bob đứng thẳng dậy và trả lời.

"Vậy cậu nói xem sẽ thanh toán cái áo ấy thế nào đây?" Jim Murphy, người hay tìm kiếm lời khuyên nhất của văn phòng, lên tiếng.

"Bằng một vụ đầu tư sáng suốt vào một cổ phiếu tạm thời, James ạ. Là thế đó," Bob trả lời, và biết rằng thế nào Jim rất muốn có một lời khuyên.

Và chắc chắn là Jimmy lại hỏi: "Cậu định mua cổ phiếu nào vậy?"

"Lại sai nữa rồi, anh bạn. Đây không phải lúc mua gì hết. Tớ đề nghị bán năm ngàn cổ phiếu Steel. Giá của nó sẽ giảm xuống ít nhất mười điểm. Tớ sẽ kiếm được khoảng hai điểm rưỡi. Thế là vừa phải rồi, nhỉ?"

"Cậu biết gì về vụ ấy?", Murphy hỏi lại với vẻ hồ hởi. Đó là một người cao, gầy với mái tóc đen và một khuôn mặt lúc nào cũng như ốm đói, kết quả của việc anh ta chẳng bao giờ dám đi ăn trưa vì sợ lỡ mất một vụ nào đó.

"Tớ biết tớ chuẩn bị có được cái áo ấy rồi", cậu ta quay sang Harding và nói, "Ed, bán năm ngàn cổ phiếu phổ thông của U. S. Steel ra thị trường. Đến lúc rồi, em yêu!"

Cậu ta là một kẻ máu mê đánh bạc, tôi muốn nói Bob, và thích tự cho phép mình lao vào những buổi nói chuyện phiếm. Đó là cách cậu ta muốn cho cả thế giới biết cậu ta có thần kinh thép. Cậu ta bán ra năm ngàn cổ phiếu Steel, và giá ngay lập tức tăng lên. Không đến nỗi ngốc nghếch như cách anh ta thể hiện khi nói chuyện, Bob đã chặn được khoản thua lỗ của mình ở mức một điểm rưỡi và anh ta lại tỉ tê với cả phòng rằng với thời tiết ôn hòa như ở New York thì cũng chẳng cần phải có một chiếc áo lông thú làm gì. Chúng quá phô trương và cũng không tốt cho sức khoẻ. Những người còn lại trong phòng đều cười nhạo anh ta. Nhưng cũng chẳng bao lâu sau, lại có người trong số đó mua cổ phiếu của Union Paciffic để trả tiền cho cái áo. Anh ta

mất một ngàn tám trăm đô-la và lại nói rằng lông chồn Nga có thể đẹp khi cùng đi với trang phục ngoài của một người đàn bà, nhưng lại không hợp với bộ đồ mà một quý ông thông minh và khiêm tốn định mặc.

Và rồi, hết người này đến người khác cố thử gạ gẫm thị trường chi trả cho chiếc áo đó. Và một ngày, tôi nói rằng tôi sẽ mua chiếc áo đó để tránh cho cả phòng khỏi lâm vào cảnh khánh kiệt. Nhưng tất cả bọn họ lại nói rằng đó không phải việc nên làm; rằng nếu tôi muốn có chiếc áo đó, tôi nên để thị trường mang nó lại cho tôi. Nhưng Ed Harding lại hoàn toàn ủng hộ ý định của tôi và ngay chiều hôm đó, tôi đến cửa hàng bán áo lông thú. Và ở đó, tôi được biết tuần trước một người ở Chicago đã mua chiếc áo.

Đó mới chỉ là một trường hợp. Không phải chỉ có một người ở phố Wall tốn tiền để thử buộc thị trường chứng khoán chi trả cho một chiếc xe hay một cái vòng tay hay một chiếc thuyền máy hay một bức tranh anh ta mua. Tôi có thể xây cả một bệnh viện đầy những người mà cái thị trường chứng khoán keo cú đó từ chối chi trả cho những món quà sinh nhật của họ. Nói chung, trong số tất cả những con quỉ đem lại xui xẻo ở phố Wall, tôi nghĩ chính quyết tâm biến thị trường chứng khoán thành một bà tiên đỡ đầu là kẻ kiên trì và bận rộn nhất.

Giống như tất cả những vận xui xác thực khác, điều này cũng có lý do của riêng nó. Một người sẽ làm gì khi anh ta quyết định buộc thị trường chứng khoán chi trả cho một nhu cầu bất chợt của mình? Anh ta chỉ đơn thuần hi vọng. Rồi anh ta bắt đầu đánh cược. Và vì vậy, anh ta đã lao vào những rủi ro lớn hơn rất nhiều những điều anh ta có thể gặp phải nếu anh ta chịu đầu cơ theo những cách khôn ngoan, phù hợp với những ý kiến và niềm tin có được từ những nghiên cứu vô tư về tình hình thị trường. Đầu tiên, anh ta đang theo đuổi những món lợi trước mắt. Anh ta không thể chờ đợi lâu hơn. Ban đầu, thị trường có thể phản ứng rất tốt đối với anh ta. Anh ta tự huyễn hoặc mình rằng tất cả những gì anh ta đòi hỏi chỉ là hòa vốn. Bởi anh ta đã chuẩn bị để rút lui nhanh - giả sử như, chỉ để thua lỗ ở mức hai điểm trong khi tất cả những gì anh ta hy vọng đạt được là thắng hai điểm – anh ta đang ôm ảo tưởng mình đang có một cơ hội 50 – 50. Thực là, tôi đã thấy rất nhiều người đã mất đi hàng ngàn đô-la từ những phi vụ kiểu đó, đặc biệt là những vụ mua bán ở mức giá cao của thị trường đầu cơ giá lên ngay trước một đợt điều chỉnh giá vừa phải. Thực sự là không có cách nào giao dịch thành công kiểu vậy.

Vậy là, việc làm điên rồ trong sự nghiệp đầu cơ chứng khoán của tôi là cọng rơm cuối cùng. Tôi đã bị đánh bại. Tôi mất nốt chút của cải ít ỏi còn sót lại

sau vụ giao dịch bông. Thậm chí nó còn gây hại nhiều hơn, bởi tôi vẫn tiếp tục giao dịch – và lại tiếp tục thua. Tôi vẫn cố níu kéo suy nghĩ rằng tất nhiên, đến cuối cùng, thị trường chứng khoán sẽ kiếm lại tiền cho tôi. Nhưng kết cục cuối cùng ngay trước mắt lại chính là tôi cạn sạch vốn. Tôi lâm vào cảnh nợ nần, không phải chỉ với những người môi giới chính của mình mà với cả những sở giao dịch đã tin tưởng làm ăn với tôi mà không yêu cầu tôi đặt trước số dư ký quỹ. Không chỉ mắc nợ, tôi bắt đầu sống trong nợ nần kể từ đó.

Phần. 13

Vậy là, lại một lần nữa tôi bị phá sản. Tồi tệ hơn nữa là tôi đã phạm phải một sai lầm chết người trong công việc làm ăn của mình. Tôi mệt mỏi, lo lắng, chán nản và không thể bình tĩnh suy xét mọi việc. Khi đang giao dịch tôi đã ở trong một tâm trạng mà không một người đầu cơ nào nên vướng phải. Mọi việc đều trở nên tồi tệ đối với tôi. Thực sự, tôi đã nghĩ mình sẽ không bao giờ phục hồi lại được cảm giác cân bằng đã mất. Đã quá quen với việc làm ăn lớn – có thể nói là, khoảng hơn một trăm ngàn cổ phần – tôi sợ rằng mình không thể có những quyết định sáng suốt khi tiến hành những vụ làm ăn nhỏ. Việc quyết định đúng có vẻ như chẳng đáng kể gì nếu tất cả những gì bạn nắm giữ chỉ là một trăm cổ phần. Với thói quen kiếm những khoản lợi lớn từ những giao dịch lớn, tôi không dám chắc mình sẽ biết được thời điểm thích hợp để kiếm lợi từ những giao dịch nhỏ. Tôi không thể nói rõ cho bạn cảm giác trắng tay của tôi lúc đó.

Một lần nữa phá sản và không thể tiếp tục giữ thế tiến lên mạnh mẽ. Mắc nợ và mắc sai lầm! Sau từng ấy năm dài thành công, được tôi luyện từ những sai lầm để vươn tới những thành công lớn hơn, giờ đây tôi còn nghèo khó hơn lúc mới bắt đầu công việc đại lý bán vé máy bay. Tôi đã học hỏi được rất nhiều về trò chơi đầu cơ chứng khoán, nhưng tôi chưa tích lũy đủ kinh nghiệm để thắng được những yếu điểm của con người. Không thể có bộ óc nào lúc nào cũng hoạt động chính xác và hiệu quả được. Giờ đây, tôi học thêm được một điều, tôi không thể hoàn toàn có thể ảnh hưởng từ những người khác cũng như những rủi ro.

Mất tiền chưa từng làm tôi lo lắng dù là nhỏ nhất. Nhưng những rắc rối khác lại có thể và đã làm được. Tôi đã tự suy nghĩ về thảm kịch của mình thật kỹ lưỡng, và tất nhiên chẳng khó khăn gì để hiểu ra được tôi đã dại dột ở đâu. Tôi có thể chỉ ra chính xác cả thời gian và địa điểm. Một người cần hiểu rõ về chính mình nếu anh ta muốn có một sự nghiệp kinh doanh tốt đẹp trong thị trường đầu cơ. Để hiểu được tôi đã có những hành động dại dột như thế nào là một quá trình học hỏi lâu dài. Đôi lúc tôi nghĩ, đối với một người đầu cơ, không có cái giá nào là quá đắt để tìm ra những điều giúp anh ta tránh được thói kiêu căng. Rất nhiều vụ phá sản của những người rất thông minh đều bắt nguồn trực tiếp từ thói kiêu ngạo - một căn bệnh hao tiền tốn của đối với mọi người ở mọi nơi, nhưng đặc biệt là đối với một người đầu cơ ở phố Wall.

Ở New York tôi cảm thấy không vui vẻ. Tôi không muốn tiếp tục giao dịch,

bởi tôi chưa lấy lại được phong độ. Tôi quyết định đi xa và kiếm tiền ở một nơi khác. Thay đổi địa điểm có thể giúp tôi tìm lại mình, tôi đã nghĩ vậy. Vậy là, một lần nữa tôi rời khỏi New York, trong tư thế của kẻ thất bại trong cuộc chơi đầu cơ. Tôi đang ở trong hoàn cảnh còn tồi tệ hơn cả phá sản, bởi tôi còn đang nợ hơn một trăm ngàn đô-la của rất nhiều người môi giới.

Tôi đến Chicago và kiếm được một khoản tiền ở đó. Khoản tiền không lớn lắm, nhưng điều đó có nghĩa là tôi chỉ cần thêm chút thời gian nữa để gây dựng lại cơ đồ. Một sở giao dịch tôi từng làm ăn đã đặt niềm tin vào khả năng giao dịch của tôi và cho phép tôi có những vụ giao dịch nhỏ tại sở của họ.

Ban đầu, tôi rất dè dặt. Tôi không biết sẽ làm ăn thế nào nếu định ở lại đây. Tôi rút ngắn thời gian ở Chicago nhờ vào một trong những kinh nghiệm quí giá nhất trong sự nghiệp của mình. Đó gần như là chuyện không tưởng tượng nổi.

Một hôm, tôi nhận được một bức điện từ Lucius Tucke sau một thời gian mất liên lạc. Tôi biết anh từ khi anh ấy còn là người quản lý của một Sở giao dịch mà tôi từng vài lần làm ăn. Bức điện viết:

"Quay lại New York ngay.

L.Tucker"

Tôi biết rằng, qua một vài người bạn, anh ấy đã biết về tình cảnh của tôi và do vậy chắc chắn là anh ấy muốn giúp tôi. Nhưng lúc đó, tôi không còn tiền để phung phí cho một chuyến đi vô ích tới New York; vì vậy, thay vì đi New York, tôi lại gọi điện cho anh ấy.

"Tôi đã nhận được điện của cậu," tôi nói, "Nó có nghĩa là gì?"

"Có một ông chủ ngân hàng muốn gặp cậu," anh ấy trả lời.

"Ai vậy?", tôi hỏi lại. Tôi không thể hình dung ra người đó có thể là ai.

"Tôi sẽ nói khi cậu về New York. Nếu không thì cũng chẳng tác dụng gì."

"Cậu nói là ông ta muốn gặp tôi à?"

"Đúng như vậy."

"Về việc gì?"

"Ông ấy sẽ nói riêng cho cậu nếu cậu cho ông ấy một cơ hội,", Lucius trả lời.

"Cậu viết thư cho tôi không được sao?"

"Không được."

"Vậy giải thích cho tôi rõ hơn một chút," tôi nói.

"Tôi không muốn."

"Nghe này, Lucius," tôi hỏi, "Cậu chỉ cần trả lời cho tôi câu này: liệu đây có phải một trò đùa không?"

"Hoàn toàn không. Nó có thể có lợi cho cậu đấy."

"Cậu không thể cho tôi chút gợi ý nào à?"

"Không," anh ấy trả lời. "Như thế là không công bằng với ông ấy. Hơn nữa, tôi không biết ông ấy muốn làm cho cậu đến mức nào. Nhưng nghe lời tôi đi: hãy đến đây, càng sớm càng tốt."

"Cậu chắc chính là tôi chứ?"

"Không ai khác ngoài cậu cả. Tôi khuyên cậu tốt hơn hết là đến đi. Và gửi điện báo cho tôi chuyến tàu cậu sẽ đi. Tôi sẽ đón cậu ở ga."

"Tốt thôi," tôi trả lời, rồi gác máy.

Tôi không thích thú lắm với những chuyện kỳ bí, nhưng tôi biết Lucius rất tốt và chắc hẳn anh ấy có lý do khi nói chuyện theo kiểu đó. Công việc làm ăn của tôi ở Chicago chưa lớn tới mức khiến tôi tiếc nhiều khi quyết định từ bỏ. Với mức độ làm ăn như hiện giờ, còn rất lâu tôi mới có đủ tiền để làm những vụ lớn như trước đây.

Vậy là tôi quay lại New York mà không biết chuyện gì sẽ đến. Thực sự, đã hơn một lần trong suốt chuyến đi, tôi đã sợ sẽ chẳng được việc gì và tôi sẽ lãng phí tiền vé tàu và thời gian của mình. Tôi không thể ngờ rằng tôi sắp trải qua một kinh nghiệm kỳ lạ nhất trong cuộc đời mình.

Lucius đón tôi ở ga và không phí chút thời gian nào, nói cho tôi biết anh ấy

đã đánh điện cho tôi theo yêu cầu khẩn thiết từ ngài Daniel Williamson của Sở giao dịch danh tiếng Williamson & Brown. Ngài Williamson nhờ Lucius nói với tôi rằng ông ta có một lời đề nghị làm ăn cho tôi mà ông ta chắc chắn tôi sẽ không từ chối bởi nó sẽ sinh lợi cho tôi rất nhiều. Lucius thề rằng anh ấy không biết gì về lời đề nghị đó. Thanh danh của công ty đó là một sự bảo đảm rằng tôi sẽ không bị yêu cầu làm những việc không đúng đắn.

Dan Williamson là cổ đông lớn nhất của công ty, do Egbert Williamson thành lập từ những năm 70 của thế kỷ XIX. Không có bất kỳ ông Brown nào và cũng chưa từng có ai như vậy trong nhiều năm. Sở giao dịch phát triển lớn mạnh trong thời kỳ cha của Dan và giờ đây, Dan được thừa kế một gia sản đáng kể và không theo đuổi nhiều việc kinh doanh ngoài. Họ chỉ có một khách hàng duy nhất, nhưng có giá trị bằng hàng trăm khách hàng bình thường. Đó là Alvin Marquand, anh rể của Williamson, và là ông chủ của hàng tá ngân hàng và công ty liên hiệp, người đứng đầu hệ thống hỏa xa lớn Chesapeake và Atlantic, ông ta là nhân vật khác thường nhất trong giới hỏa xa. Sau James J. Hill, là người phát ngôn và là thành viên có ảnh hướng lớn của nhóm ngân hàng đầy quyền lực, có tên là đoàn Fort Dawson. Ước đoán tài sản của ông ta có giá trị từ năm mươi tới năm trăm triệu đô-la, hầu hết có được từ việc làm phát ngôn viên. Sau khi ông ta chết, người ta phát hiện ra tổng tài sản của ông ta có giá trị hai trăm năm mươi triệu đô-la, tất cả đều có được từ phố Wall. Vậy là bạn có thể hình dung ra ông ta là khách hàng tầm cỡ nào.

Lucius nói với tôi là anh ấy vừa chấp nhận vào làm ở Williamson & Brown - một vị trí dành riêng cho anh. Công việc của anh ấy đại loại là luân chuyển những người làm ăn lớn. Công ty đang theo đuổi một thương vụ có hoa hồng lớn và Lucius vừa gợi ý cho ngài Williamson mở thêm một số chi nhánh, một ở một trong những khách sạn lớn ở khu phố trên và một chi nhánh khác ở Chicago. Tôi phần nào đoán rằng tôi sẽ nhận được một đề nghị làm ở chi nhánh tại Chicago, có thể là làm người quản lý, một vị trí mà chắc chắn tôi sẽ từ chối. Tôi không vội trách Lucius bởi tôi nghĩ tốt hơn là nên đợi đến khi lời đề nghị được đưa ra trước khi tôi từ chối.

Lucius đưa tôi đến văn phòng riêng của Williamson, giới thiệu tôi với ông chủ của anh và vội vã rời phòng, cứ như thể anh ấy muốn tránh bị gọi lại làm nhân chứng cho một vụ mà anh ấy biết cả hai bên. Tôi đã chuẩn bị để nghe và sau đó nói lời từ chối.

Ông Williamson là một người dễ chịu. Đó thực sự là một quí ông với một thái độ lịch sự và một nụ cười chân thành. Tôi có thể thấy rằng ông ấy dễ

dàng kết bạn và giữ được tình bạn đó. Tại sao lại không chứ? Ông ấy là một người khoẻ mạnh, và bởi vậy, rất vui tính. Ông ấy có cả núi tiền và vì thế, chẳng bao giờ bị nghi ngờ là có động cơ hèn hạ. Tất cả những điều đó, cùng với học thức và sự lịch duyệt, giúp ông ấy dễ dàng trở thành một người không chỉ lịch sự mà còn thân thiện, không chỉ thân thiện mà còn rất hữu ích.

Tôi không nói gì. Tôi không biết nói gì và hơn nữa, tôi luôn để người khác nói hết ý trước khi tôi bắt đầu nói. Có người bảo với tôi, James Stillman con, chủ tịch ngân hàng National City - nhân thể, đó là một người bạn thân thiết của hãng Williamson – cũng có thói quen nghe trong im lặng, với một gương mặt bình thản, với tất cả những ai đem đến cho ông ta một lời đề nghị. Khi người đó đã nói xong, ông ấy vẫn nhìn anh ta như thể anh ta vẫn chưa nói hết. Vậy là người đó, cảm thấy bị thúc ép phải nói thêm, lại tiếp tục. Chỉ bằng một cách đơn giản là nhìn và lắng nghe, Stillman thường khiến những người đến gặp ông ấy đưa ra những lời đề nghị có lợi hơn rất nhiều cho ngân hàng so với những gì họ dự định trước đó.

Tôi giữ im lặng không phải chỉ để gợi ý người ta đề nghị những món lợi lớn hơn, mà chỉ bởi tôi muốn biết toàn bộ sự việc. Chỉ cần để họ nói hết ý, bạn có thể ngay lập tức có được quyết định. Cách đó tiết kiệm được rất nhiều thời gian. Nó cũng giúp bạn tránh được những tranh luận và những lần thảo luận dai dẳng nhưng chẳng đi đến đâu. Gần như tất cả những lời đề nghị người ta đem đến cho tôi đều được quyết định, bằng câu trả lời có hoặc không. Nhưng tôi không thể trả lời rõ ràng có hoặc không nếu chưa có một lời đề nghị chính thức nào.

Vậy là Dan Williamson bắt đầu nói và tôi bắt đầu nghe. Ông ấy nói rằng ông ấy đã nghe rất nhiều về những thương vụ của tôi ở thị trường chứng khoán và rằng ông ấy đã hối tiếc đến mức nào khi tôi vượt ra ngoài lĩnh vực của mình để nhận một thất bại nặng nề ở thị trường bông. Nhưng cũng nhờ vận xui đó mà ông ấy có được vinh hạnh khi có thể nói chuyện với tôi lúc này. Ông ấy nghĩ sở trường của tôi vẫn là về thị trường chứng khoán, và tôi như được sinh ra vì nó và lẽ ra tôi không nên xa rời nó.

“Và đó chính là lý do, thưa ngài Livingston,” ông kết luận với vẻ hài lòng, “chúng tôi muốn làm ăn cùng ngài.”

“Xin hỏi theo cách nào đây?”, tôi hỏi lại.

“Làm người môi giới cho ngài,”, ông nói. “Công ty của tôi rất muốn tham

gia vào những vụ kinh doanh chứng khoán của ngài."

"Tôi rất muốn trao chúng cho ngài," tôi nói, " nhưng tôi không thể."

"Tại sao?", ông hỏi lại.

"Tôi không có tiền."

"Việc đó không thành vấn đề," ông nói với một nụ cười thân thiện, "tôi sẽ cấp tiền cho ngài.". Ông lấy ra một quyển séc, viết một tấm séc hai mươi lăm ngàn đô-la theo yêu cầu của tôi, và đưa nó cho tôi.

"Cái này để làm gì?", tôi hỏi.

"Để gửi vào tài khoản của ngài. Ngài sẽ viết những tấm séc của ngài. Tôi muốn ngài làm những vụ giao dịch trong sở của chúng tôi. Tôi không quan tâm ngài thắng hay thua. Nếu ngài hết tiền, tôi sẽ viết cho ngài một tấm séc khác. Vì vậy ngài không cần quá thận trọng với tấm séc này. Ngài hiểu chứ?"

Tôi hiểu rằng công ty này giàu có và thịnh vượng đến mức không cần công việc làm ăn của bất kỳ ai, nhưng chưa đủ để đưa tiền cho một anh chàng làm số dư ký quỹ. Và giờ ông ấy lại quá hào phóng với khoản tiền này! Thay vì đưa cho tôi một tài khoản tín dụng trong sở, ông ấy lại đưa cho tôi tiền mặt, như vậy là chỉ mình ông ấy biết từ đâu tôi có số tiền đó, và ràng buộc duy nhất chỉ là nếu tôi giao dịch, tôi phải tiến hành tại sở của ông ấy. Rồi lại còn lời hứa cấp thêm nếu khoản tiền này mất hết! Vậy thì, chắc chắn phải có một lý do nào đó.

"Ý của ngài là sao?", tôi hỏi.

"Đơn giản là chúng tôi muốn có một khách hàng có tiếng là một người giao dịch năng động cỡ lớn trong sở của chúng tôi. Mọi người đều biết ngài luôn có những vụ làm ăn cỡ lớn ở thị trường đầu cơ giá hạ, đó là điều tôi đặc biệt thích ở ngài. Người ta gọi ngài là một nhà đầu cơ mà."

"Tôi vẫn không hiểu," tôi nói.

"Vậy tôi sẽ thẳng thắn với ngài, ngài Livingston. Chúng tôi có hai, ba khách hàng thường mua bán cổ phiếu với số lượng lớn. Tôi muốn phố Wall không mảy may nghi ngờ họ bán ra cổ phiếu để đầu cơ giá lên mỗi khi chúng tôi bán ra mười hay hai mươi ngàn cổ phần của bất kỳ cổ phiếu nào. Nếu cả phố

Wall biết ngài đang giao dịch tại sở của chúng tôi, họ sẽ không thể biết những cổ phiếu được bán ra là cổ phiếu bán khống của ngài hay cổ phiếu đầu cơ giá lên của các khách hàng khác."

Ngay lập tức, tôi hiểu ra vấn đề. Ông ta muốn che đậy các hoạt động của người anh rể bằng danh tiếng nhà đầu cơ của tôi! Mọi việc xảy ra chỉ là tôi kiếm được khoản lợi lớn nhất từ việc đầu cơ giá hạ khoảng một năm rưỡi trước, và, dĩ nhiên là, những kẻ ngồi lê đôi mách và buôn tin đồn ngu ngốc ở phố Wall có thói quen đổ lỗi cho tôi mỗi khi có sự sụt giá. Đến giờ, mỗi khi thị trường yếu, họ lại nói tôi đã dàn xếp việc đó.

Tôi không phải suy ngẫm nhiều. Chỉ thoáng qua tôi đã hiểu Dan Williamson đã cho tôi một cơ hội để quay trở lại, và quay lại rất nhanh. Tôi nhận tấm séc, gửi vào ngân hàng, mở một tài khoản tại công ty của ông ta, và bắt đầu công việc giao dịch. Đây quả là một thị trường năng động tuyệt vời, đủ rộng để cho phép một người không phải gắn với một hoặc hai loại mặt hàng. Tôi đã từng lo sợ, như tôi đã kể cho bạn, mình đã đánh mất thói quen đưa ra quyết định đúng. Nhưng có vẻ như không phải. Trong ba tuần, tôi đã kiếm được một món lợi một trăm mười hai ngàn đô-la từ khoản tiền hai mươi lăm ngàn đô-la Dan Williamson đã đưa.

Tôi đến gặp ông ấy và nói: "Tôi đến trả lại ngài hai mươi lăm ngàn đô-la."

"Không! Không!" ông nói và xua tay cứ như thể tôi mời một ly cốc-tai thầu dầu. "Không, không được, anh bạn. Hãy đợi đến khi tài khoản của anh đạt đến một con số nào đó. Đừng nghĩ đến điều đó vội. Anh mới chỉ kiếm được một chút thôi."

Chính lúc này, tôi đã phạm một sai lầm làm tôi hối tiếc hơn bất cứ sai lầm nào tôi đã mắc phải trong suốt sự nghiệp của mình ở phố Wall. Nó chính là nguyên nhân cho những năm dài đau khổ, ảm đạm của tôi. Lẽ ra tôi nên cương quyết bắt ông ấy nhận lại số tiền đó. Khi đó, tôi đang đứng trước cơ hội có được gia tài còn lớn hơn số đã mất, và tôi đang tiến lên rất nhanh. Trong ba tuần, mức lợi bình quân của tôi là 150 % mỗi tuần. Nhưng thay vì tự giải thoát mình khỏi những bổn phận, tôi đã để ông ấy làm theo ý mình và không bắt buộc ông ấy nhận lại hai mươi lăm ngàn đô-la. Dĩ nhiên là, bởi ông ấy không chịu rút lại khoản tiền hai mươi lăm ngàn đô-la đã ứng trước cho tôi, tôi cảm thấy không thể rút ra khoản lợi của mình. Tôi rất biết ơn ông ấy, nhưng bản tính của tôi không thích nợ tiền hay ân huệ của ai. Tôi có thể dùng tiền để trả nợ bằng tiền, nhưng còn lòng tốt và đặc ân phải được đáp lại bằng những điều tương tự - và bạn có thể dễ dàng nhận ra những bổn phận

của lương tâm lúc nào cũng là những cái giá rất cao. Hơn nữa, lại không có qui định nào về giới hạn của chúng.

Tôi đã giữ lại số tiền đó không chút vướng bận và tiếp tục công việc giao dịch. Công việc tiến triển rất tốt đẹp. Tôi đã khôi phục lại vị trí của mình, và tôi chắc chắn rằng sẽ chẳng mất bao lâu để tôi lại đạt được sự ổn định trong công việc như năm 1907. Một khi đã đạt được, tất cả những gì tôi muốn là thị trường sẽ chững lại trong một thời gian, và tôi sẽ kiếm được nhiều hơn là bù đắp lại những thua lỗ trước kia. Nhưng giờ đây, kiếm được tiền hay không kiếm được tiền không còn làm tôi lo lắng nhiều. Điều làm tôi hài lòng là tôi đã rũ bỏ được thói quen quyết định sai, không còn là chính mình. Nó đã hủy hoại tôi trong nhiều tháng nhưng tôi đã học được bài học của mình.

Đã đến lúc tôi đầu cơ giá hạ và tôi bắt đầu bán khống một vài loại cổ phiếu hỏa xa. Trong số đó có cổ phiếu của Chesapeake & Atlantic. Tôi nghĩ tôi đã bán khoảng tám ngàn cổ phần.

Một buổi sáng, khi tôi đang xuống khu phố dưới, Dan Williamson gọi tôi đến văn phòng của ông trước khi thị trường mở cửa và nói với tôi: "Larry, đừng làm gì với cổ phiếu của Chesapeake & Atlantic lúc này. Vụ làm ăn này của anh không được tốt lắm, bán khống những tám ngàn. Tôi đã bù lại cho anh ở thị trường Luân-đôn sáng nay và đã đầu cơ giá lên rồi."

Tôi chắc chắn giá cổ phiếu Chesapeake & Atlantic sẽ xuống. Bảng tin đã nói với tôi rất rõ ràng; hơn nữa, tôi là người đầu cơ giá hạ trên toàn thị trường, không quá kịch liệt hay điên cuồng, nhưng cũng đủ để cảm thấy yên tâm với một lượng bán khống vừa phải. Tôi nói với Williamson: "Sao ngài lại làm vậy? Tôi đã đầu cơ giá hạ trên toàn bộ thị trường và chắc chắn giá sẽ hạ."

Nhưng ông ấy chỉ lắc đầu và nói: "Tôi làm thế vì tôi biết vài điều về Chesapeake & Atlantic mà anh không biết. Lời khuyên của tôi cho anh là không nên bán khống cổ phiếu đó cho đến khi tôi nói cho anh khi nào là an toàn để làm thế."

Tôi còn có thể làm gì chứ? Đó không phải là lời khuyên dại dột. Đó là lời khuyên từ người em vợ của chủ tịch hội đồng quản trị hãng đó. Dan không chỉ là người bạn thân nhất của Alvin Marquand mà ông ấy còn rất tử tế và hào phóng đối với tôi. Ông ấy luôn thể hiện sự tin tưởng vào tôi và lời nói của tôi. Tôi không thể làm gì hơn là hàm ơn ông ấy. Và thế là, một lần nữa cảm xúc của tôi lại lấn át lý trí và tôi đã nhượng bộ. Để những quyết định của mình phụ thuộc vào yêu cầu của ông ấy là điều đã hủy hoại tôi. Lòng

biết ơn là điều mà bất kỳ người lịch sự nào cũng cảm thấy, nhưng anh ta phải tránh để nó hoàn toàn trói buộc mình. Điều đầu tiên tôi biết là tôi đã mất toàn bộ khoản lợi của mình và còn nợ thêm công ty một trăm năm mươi ngàn đô-la. Tôi cảm thấy rất tồi tệ vì việc đó, nhưng Dan lại nói tôi không cần lo lắng.

"Tôi sẽ giúp anh thoát khỏi vụ này," ông hứa hẹn. "Tôi biết là tôi sẽ làm. Nhưng tôi chỉ làm được nếu anh để tôi làm thế. Anh phải dừng việc kinh doanh theo cách của riêng anh. Tôi không thể làm cho anh rồi lại để anh đến lượt mình phá hỏng toàn bộ công sức của tôi. Anh chỉ cần từ bỏ thị trường và để tôi kiếm tiền cho anh. Anh sẽ làm thế chứ, Larry?"

Tôi lại hỏi bạn: tôi còn làm được gì khác nữa? Tôi nghĩ đến sự tử tế của ông ấy và tôi không thể làm bất kỳ điều gì để bị hiểu lầm là thiếu cảm kích. Tôi đâm ra thích ông ấy. Ông ấy là một người dễ chịu và thân thiện. Tôi nhớ, tất cả những gì ông ấy cho tôi là sự khích lệ. Ông ấy liên tục đảm bảo với tôi rằng mọi việc rồi sẽ ổn thỏa cả. Rồi một ngày, có lẽ là sáu tháng sau, ông ấy đến gặp tôi với một nụ cười mãn nguyện và đưa cho tôi vài tờ giấy nợ.

"Tôi đã nói là sẽ kéo anh ra khỏi vũng lầy này mà," ông nói. "Và tôi làm được rồi." Rồi tôi phát hiện ra là ông ấy không chỉ thanh toán hết nợ cho tôi mà còn giúp tôi có một số dư nho nhỏ.

Tôi nghĩ tôi sẽ không thể làm được như thế mà không gặp rắc rối, bởi thị trường đã đúng, nhưng ông ấy lại nói với tôi, "Tôi đã mua cho anh mười ngàn cổ phần của South Atlantic." Đó là một hãng hỏa xa khác của anh rể ông ấy, Alvin Marquand, người đồng thời chi phối số phận của cổ phiếu trên thị trường.

Khi một người làm cho bạn những việc như Dan Williamson đã làm cho tôi, bạn không thể nói gì khác ngoài câu "cảm ơn", dù quan điểm của bạn về thị trường như thế nào. Bạn có thể chắc chắn rằng bạn đúng, nhưng như Pat Hearne đã nói: "Bạn không thể nói trước nếu bạn không hoàn toàn chắc chắn!" và Dan Williamson đã đặt cược giùm tôi - bằng tiền của ông ấy.

Rồi, cổ phiếu của Southern Atlantic mất giá và tiếp tục đi xuống. Tôi lại thua. Tôi không nhớ là bao nhiêu, chắc khoảng mười ngàn cổ phần trước khi Williamson chơi khăm tôi. Tôi nợ ông ấy nhiều hơn bao giờ hết. Nhưng bạn chưa hề gặp một chủ nợ tử tế và ít thúc bách hơn thế trong cuộc đời mình. Không một lời rên rỉ nào thốt ra từ ông. Thay vào đó là những lời động viên và khuyên nhủ không nên lo lắng về nó. Cuối cùng, khoản lỗ của tôi lại được bù đắp theo một cách hào phóng tương tự nhưng đầy bí ẩn.

Ông ấy chưa bao giờ nói chi tiết về bất kỳ điều gì. Tất cả chỉ là những tài khoản với những con số. Dan Williamson chỉ nói với tôi: "Khoản lỗ của anh ở Southern Atlantic được bù lại từ khoản lợi của những giao dịch khác," và ông ấy nói về cách ông ấy bán bảy ngàn năm trăm cổ phần của một số cổ phiếu khác và kiếm được một khoản khá. Thành thực mà nói rằng tôi không hề có chút thông tin quái quỉ nào về những vụ giao dịch đó cho đến khi tôi được thông báo những khoản nợ của tôi đã được thanh toán hết.

Chuyện còn xảy ra thêm vài lần nữa trước khi tôi bắt đầu suy nghĩ. Tôi buộc phải nhìn nhận tình thế của mình từ một góc độ khác. Cuối cùng, tôi đột nhiên hiểu ra. Rõ ràng là tôi đã bị Dan Williamson lợi dụng. Nghĩ đến điều đó, tôi cảm thấy tức giận, nhưng còn đáng giận hơn là tôi đã không nghĩ ra sớm hơn. Tôi đến gặp Dan Williamson, nói với ông ấy tôi muốn nghỉ làm và rời khỏi văn phòng của Williasom & Brown. Tôi không nói một lời nào với ông ấy hay bất kỳ đồng sự nào của ông. Việc đó có tốt gì cho tôi chứ? Nhưng phải thừa nhận là tôi đã rất buồn, về chính mình cũng như về Williamson & Brown.

Số tiền đã mất không làm tôi phiền lòng. Bất cứ khi nào tôi thua lỗ trên thị trường chứng khoán, tôi luôn nghĩ rằng tôi đã học được một điều gì đó; rằng nếu tôi mất tiền, tôi sẽ có được kinh nghiệm; vì vậy, số tiền mất đi chính là khoản học phí. Ai cũng phải có được kinh nghiệm, và anh ta phải trả tiền để có được nó. Nhưng trong kinh nghiệm từ sở Williamson & Brown mất mát khiến tôi đau đớn hơn cả là việc bỏ lỡ một cơ hội lớn. Số tiền một người mất đi chẳng là gì cả, anh ta có thể kiếm lại được. Nhưng những cơ hội như tôi đã có không phải lúc nào cũng đến.

Bạn thấy đấy, đó đã là một thị trường tốt đẹp. Tôi đã đúng, ý tôi là, tôi đã đọc từ bảng tin chính xác. Cơ hội kiếm được hàng triệu đã gần kề. Nhưng tôi lại để lòng biết ơn can thiệp vào cuộc chơi của mình. Vì lòng tốt của ông ta tôi đã làm điều mà Dan Williamson muốn làm. Tất cả cho thấy chẳng có gì làm người ta hài lòng làm ăn với người quen. Những vụ làm ăn bê bết!

Đó vẫn chưa phải là điều thảm hại nhất. Điều tồi tệ nhất là kể từ đó tôi không còn cơ hội nào kiếm được những khoản tiền lớn. Thị trường đã lắng xuống. Mọi việc ngày càng trở nên tồi tệ. Tôi không chỉ mất hết tiền mà lại vướng vào nợ nần - thậm chí còn nhiều hơn trước. Những năm tiếp theo là những năm dài lê thê, 1911, 1912, 1913, rồi 1914. Tôi không thể kiếm được đồng tiền nào. Đơn giản là chẳng có cơ hội nào và tôi đang lâm vào tình trạng bi đát hơn bao giờ hết.

Thất bại quả thật chẳng dễ chịu, nhất là khi thất bại đó lại kèm theo một ảo ảnh đầy cay đắng về những gì đã xảy ra. Đó là chính là điều tôi không thể rũ bỏ khỏi tâm trí mình, và đương nhiên, nó càng làm tôi suy nghĩ nhiều hơn. Tôi lại học thêm được một bài học nữa: những điểm yếu mà một người đầu cơ dễ mắc phải hầu như là vô tận. Nếu là một người bình thường, cách tôi đã làm tại sở của Dan Williamson có thể là phù hợp. Nhưng với tư cách là một người đầu cơ, đó lại là một việc bất hợp lý và thiếu khôn ngoan khi để mình chịu ảnh hưởng của những cân nhắc có ý chống lại những quyết định của mình. Kẻ có quyền thường chịu nhiều trách nhiệm nặng nề nhưng không phải trong thị trường chứng khoán, bởi bảng tin không phải là một kẻ có lòng nghĩa hiệp, và hơn nữa, cũng chẳng tặng thưởng gì cho lòng trung thành. Tôi nhận ra tôi đã không thể xử sự khác. Tôi không thể bán mình chỉ bởi tôi muốn được giao dịch trong thị trường chứng khoán. Nhưng kinh doanh luôn là kinh doanh, và một người đầu cơ như tôi luôn phải dựa trên những quyết định của chính mình.

Đó là một kinh nghiệm lạ kỳ. Tôi sẽ kể cho bạn điều tôi nghĩ đã xảy ra. Dan Williamson đã hoàn toàn thành thật về những điều ông ấy đã nói với tôi trong lần gặp nhau đầu tiên. Mỗi khi công ty của ông ấy giao dịch vài ngàn cổ phần của bất kỳ cổ phiếu nào, cả phố Wall vội vàng kết luận rằng Alvin Marquand đang mua hoặc bán. Ông ta là một trong những người giao dịch lớn nhất và giỏi nhất của phố Wall và chắc chắn là mọi công việc kinh doanh của ông ta đều được thực hiện qua công ty. Và, tôi đã bị sử dụng làm một bình phong, nhất là cho những vụ bán ra của Marquand.

Alvin Marquand mắc bệnh không lâu sau khi tôi gia nhập. Bệnh của ông ta đã sớm được chẩn đoán là vô phương cứu chữa, và Dan Williamson dĩ nhiên là biết trước Marquand rất lâu. Chính vì vậy Dan đã bù lại số cổ phiếu Chesapeake & Atlantic mà tôi đã bán không. Ông ấy đã bắt đầu thanh lý một phần trong số cổ phần đầu cơ của người anh rể trong hãng đó và một số cổ phiếu khác.

Dĩ nhiên là khi Marquand chết, di sản của ông không thể thanh toán lượng cổ phiếu đầu cơ và bán đầu cơ, và đến lúc đó, chúng tôi sẽ có một thị trường đầu cơ giá hạ. Bằng cách ràng buộc tôi theo cách ông ấy đã làm, Dan đã giúp giữ lại rất nhiều phần của di sản đó. Không phải khoác lác khi tôi nói mình là một người giao dịch nặng ký và tôi đã chết chính vì những quan điểm đó của mình trong thị trường chứng khoán. Tôi biết Williamson vẫn biết về những thành công của tôi trong thị trường đầu cơ giá hạ năm 1907 và ông ấy không thể đủ khả năng tài chính để liều lĩnh tấn công tôi trực diện. Và, nếu tôi tiếp tục theo cách có lẽ đến khi ông ấy cố thanh lý phần di sản của Alvin, tôi đã

giao dịch hàng trăm ngàn cổ phần. Với tư cách là một nhà đầu cơ giá hạ năng động, tôi có thể gây tổn hại lên đến hàng triệu đô-la đối với khoản thừa kế của Marquand, vì Alvin chỉ để lại khoảng vài trăm triệu.

Vậy là, đối với họ, để tôi mắc nợ rồi tìm cách thanh toán khoản nợ đó là cách ít tốn kém hơn rất nhiều nếu để tôi tiến hành đầu cơ giá hạ ở một số sở khác. Đó chính xác là những điều tôi đã có thể làm nếu không vì ý nghĩ tôi không được phép qua mặt Dan Williamson.

Tôi luôn coi đó là kinh nghiệm thú vị nhất và cũng ít may mắn nhất trong sự nghiệp đầu cơ của mình. Bài học này cũng bắt tôi trả một cái giá quá cao. Nó khiến thời gian phục hồi của tôi chậm lại vài năm. Tôi còn trẻ, đủ kiên nhẫn chờ đợi hàng triệu đô-la đã mất quay trở lại. Nhưng lâm vào tình trạng nghèo khổ trong năm năm là một khoảng thời gian quá dài đối với một người. Dù già hay trẻ, đó cũng là khoảng thời gian chẳng dễ chịu gì. Tôi chịu cảnh không có du thuyền dễ dàng hơn rất nhiều cảnh không được quay lại thị trường. Khoản tiền thua lỗ đó là cơ hội lớn của cả một đời người đã hiện ra ngay trước mắt tôi. Nhưng tôi không thể vươn tay ra và nắm lấy nó. Vì ông Dan Williamson đó, một người sắc sảo, tốt bụng như lời đồn đại, biết nhìn xa, mưu trí, và liều lĩnh. Đó là một người biết suy nghĩ, có trí tưởng tượng, biết tìm kiếm những điểm yếu của con người và lập ra những kế hoạch lạnh lùng để tấn công vào đó. Ông ấy đã tự mình tính toán và tìm ra cách khiến tôi trở nên hoàn toàn vô hại trên thị trường. Ông ấy làm thế với tôi không phải vì tiền. Ngược lại, về khoản đó, ông ấy còn tỏ ra rất hào phóng. Nhưng ông ấy yêu chị của mình, bà Marquand, và ông ấy phải thực hiện bổn phận của mình đối với bà khi ông nhận thấy đã đến lúc làm thế.

Phần. 14

Điều vẫn mãi day dứt sau khi rời Williamson & Brown là những kẻ giỏi nhất cũng từ bỏ thị trường. Chúng tôi rơi vào cảnh không xu dính túi trong một thời gian dài, bốn năm đầy khốn khổ. Chẳng thể kiếm được một đồng xu nhỏ nào. Như Billy Hendriquez từng nói, “Trên một thị trường như thế, kể cả một kẻ đê tiện cũng không thể kiếm ra tiền.”

Dường như lúc đó tôi đã gặp rắc rối. Có thể đó là ý của Thượng đế để trừng phạt tôi, nhưng quả thực tôi đã không tự phụ đến mức đáng phải chịu một cú vấp như vậy. Tôi chưa từng phạm vào những tội đầu cơ có thể khiến một người giao dịch phải trả giá với tư cách là một con nợ. Tôi không có tội khi trở thành một kẻ ngốc điển hình. Ở phía bắc phố Forty-second[9] với những gì tôi đã làm, hay đúng hơn, những gì tôi đã không làm, tôi xứng đáng với những lời khen hơn những lời trách móc. Ở phố Wall, đó là việc làm ngu ngốc và tốn tiền. Nhưng hơn nữa, điều tồi tệ nhất là người ta ngày càng ít có ý tự cho phép mình trải qua những cảm xúc của con người.

Tôi rời sở của Williamson và thử ở một vài sở khác. Ở nơi nào tôi cũng mất tiền. Điều đó cũng đúng thôi, bởi tôi đã cố bắt thị trường trao cho tôi thứ mà nó không có – nghĩa là, cơ hội kiếm tiền. Tôi không chút khó khăn kiếm được những khoản tín dụng, bởi những ai quen biết tôi đều có niềm tin ở tôi. Bạn sẽ hiểu được niềm tin của họ mạnh mẽ đến mức nào nếu tôi nói với bạn rằng khi tôi ngừng giao dịch bằng các khoản tín dụng, số tiền nợ đã là hơn một triệu đô-la.

Vấn đề không phải ở chỗ tôi đã không làm chủ được mình mà đơn giản là trong bốn năm khốn khổ đó, cơ hội không xuất hiện. Tôi vẫn tiếp tục, cố gắng kiếm một khoản nhưng tất cả những gì tôi đạt được là những khoản nợ ngày càng nhiều. Sau khi tôi ngừng những vụ giao dịch cho riêng mình bởi tôi không thể vay tiền của bạn bè nhiều hơn nữa, tôi kiếm sống bằng cách quản lý tài khoản cho những người tin rằng tôi hiểu cuộc chơi này đủ rõ đến mức có thể thắng được cả khi thị trường đang trong tình trạng ảm đạm. Tôi kiếm được vài phần hoa hồng cho mỗi khoản lợi tôi kiếm được nếu có. Nhờ đó mà tôi sống được. Hãy cứ nói đó là cách tôi sống qua ngày.

Dĩ nhiên, không phải lúc nào tôi cũng thua, nhưng chưa bao giờ tôi kiếm đủ tiền để trả bớt những khoản nợ. Cuối cùng, khi mọi việc ngày càng trở nên tồi tệ hơn, lần đầu tiên trong cuộc đời tôi bắt đầu cảm thấy chán nản.

Mọi việc dường như chẳng chịu theo ý tôi. Tôi không định than vãn về sự đi xuống của mình, từ cuộc sống với tiền triệu và du thuyền tới một cuộc sống đơn giản và những khoản nợ. Tôi không thích thú gì tình cảnh này, nhưng cũng không đến mức phải than thân trách phận. Tôi cũng không có ý định mong chờ Thượng đế và thời gian giúp tôi xóa đi những lo lắng. Vì vậy, tôi nghiên cứu những rắc rối của mình. Rõ ràng cách duy nhất giúp tôi thoát khỏi những rắc rối này là kiếm được tiền. Để làm được điều này, tôi cần những vụ giao dịch thành công. Tôi đã từng có những vụ giao dịch như thế, và giờ đây tôi chỉ cần làm thế thêm một lần nữa. Tôi đã từng kiếm được hàng trăm ngàn từ một khoản vốn nhỏ. Sớm hay muộn thị trường cũng sẽ trao cho tôi một cơ hội.

Tôi luôn tự nhủ những gì sai chỉ là sai đối với tôi, không phải là đối với thị trường. Vậy bây giờ vấn đề của tôi là gì? Tôi tự đặt cho mình câu hỏi đó với tinh thần như vẫn làm khi xem xét các mặt khác nhau của những vấn đề trong giao dịch của mình. Tôi bình tĩnh suy nghĩ và đi đến kết luận rằng vấn đề chính của tôi là đã quá lo lắng về số tiền nợ. Tôi chưa bao giờ cảm thấy thanh thản vì nó. Cần phải giải thích với bạn rằng đó không chỉ là nhận thức về những khoản nợ của tôi. Bất kỳ thương nhân nào cũng dính vào những khoản nợ trong quá trình kinh doanh. Hầu hết những khoản nợ của tôi chỉ là những khoản nợ kinh doanh, do những điều kiện kinh doanh bất lợi đối với tôi đem lại. Nó cũng chẳng tồi tệ hơn những gì một nhà buôn phải chịu đựng khi trời trái tiết bất thường và kéo dài như bị phù phép.

Dĩ nhiên là, khi thời gian cứ trôi qua mà tôi vẫn chưa trả được nợ, tôi dần cảm thấy thản nhiên với những khoản nợ đó. Tôi sẽ giải thích: tôi nợ hơn một triệu đô-la – hãy nhớ rằng, tất cả đều vì thua lỗ trên thị trường chứng khoán. Hầu hết các chủ nợ của tôi đều là người tốt và không làm phiền tôi nhiều; nhưng có hai người đã làm tôi điêu đứng.

Về cơ bản, đó là những gì tất cả các chủ nợ lớn của tôi đã nói. Đó là một mặt của phố Wall dành cho bạn. Đó không đơn thuần chỉ là thiện tính hay tinh thần mã thượng. Đó còn là một quyết định rất sáng suốt, bởi đó là một vụ giao dịch tốt đẹp. Tôi mang ơn cả thiện chí và óc thực tế trong kinh doanh của họ.

Những chủ nợ này đã xóa cho tôi khoản nợ lên đến một triệu đô-la. Nhưng còn hai chủ nợ nhỏ không chịu ký giấy xóa nợ cho tôi. Một trong số họ là người tôi nợ tám trăm đô-la như đã kể với các bạn. Tôi cũng còn nợ một hãng môi giới đã phá sản sáu mươi ngàn đô-la, và những người tiếp quản, những người chẳng hề biết mặt mũi tôi như thế nào, không sớm thì muộn sẽ

đè đầu cưỡi cổ tôi. Thậm chí nếu họ có muốn noi gương những chủ nợ lớn nhất của tôi, tôi e rằng toà án cũng không để họ làm vậy. Dù thế nào, chung quy lại kế hoạch phá sản của tôi chỉ mất một trăm ngàn đô-la; mặc dù, như tôi đã nói, tôi nợ hơn một triệu đô-la.

Tôi thực sự không vui khi thấy câu chuyện của mình bị đăng lên báo. Tôi lúc nào cũng thanh toán nợ đầy đủ và kinh nghiệm mới mẻ là điều đã khiến tôi cảm thấy xấu hổ nhiều nhất. Tôi biết rằng ngày nào tôi còn sống, sẽ có ngày tôi trả hết nợ cho mọi người, nhưng những người đã đọc bài báo đó lại không nghĩ thế. Sau khi đọc được bài báo đó, tôi cảm thấy xấu hổ mỗi khi ra ngoài. Nhưng giờ đây mọi việc đã qua đi và bạn không thể biết được rằng tôi cảm thấy nhẹ nhõm đến mức nào khi biết rằng mình sẽ không phải gánh chịu những phiền nhiễu từ những người không hiểu hoàn cảnh một người phải dồn tất cả tâm trí của anh ta vào kinh doanh - nếu anh ta muốn được thành công trong đầu cơ chứng khoán.

Tâm trí tôi được giải thoát tôi tiếp tục công việc kinh doanh với một số triển vọng thành công, (không còn bị phiền nhiễu bởi những món nợ) bước tiếp theo là tạo dựng một cơ đồ khác. Thị trường chứng khoán bị đóng cửa từ 31 tháng Chín đến trung tuần tháng Mười Hai, năm 1914. Phố Wall đang ở trong tình trạng ảm đạm. Đã từ lâu rồi chưa có bất kỳ vụ buôn bán nào. Tôi nợ tất cả bạn bè tôi, và tôi không thể lại một lần nữa nhờ họ giúp đỡ chỉ bởi họ đã tỏ ra rất vui vẻ và thân thiện với mình, khi tôi biết rằng không ai có đủ khả năng để giúp được người khác nhiều.

Để kiếm được một khoản tiền vốn kha khá là một nhiệm vụ rất khó khăn, bởi khi mà thị trường chứng khoán đóng cửa, chẳng còn việc gì tôi có thể yêu cầu những người môi giới của tôi làm. Tôi cố thử ở một vài nơi. Nhưng vô dụng.

Cuối cùng, tôi đến gặp Dan Williamson. Đó là vào tháng Hai, năm 1915. Tôi nói với ông ấy tôi đã thoát ra khỏi cơn ác mộng ám ảnh tinh thần của những món nợ và đã sẵn sàng để giao dịch như trước kia. Bạn sẽ nhớ lại khi ông ta cần tôi, ông ta đã đề nghị tôi sử dụng khoản tiền hai mươi lăm ngàn đô-la mà không cần hỏi ý kiến ông ta.

Giờ đây, khi tôi cần ông ta, ông ta lại nói, "Khi nào anh thấy điều gì đó tốt cho anh và anh muốn mua năm trăm cổ phần để tiếp tục, hãy quay lại đây."

Tôi cảm ơn ông ta và bỏ đi. Ông ta khiến tôi bỏ lỡ cơ hội kiếm được một khoản tiền lớn và hãng của ông ta cũng đã để vuột mất khoản hoa hồng

không nhỏ.

Tôi rời văn phòng của Dan Williamson và nghiên cứu về tình hình nói chung và vấn đề của tôi nói riêng. Hiện thị trường đang đầu cơ giá lên. Tôi có thể nhận thấy rõ ràng điều đó cũng như hàng ngàn người giao dịch khác. Nhưng khoản tiền vốn của tôi chỉ cho phép tôi có năm trăm cổ phần. Vậy là, với giới hạn như vậy, tôi không được để mất thời gian. Tôi không có đủ tiền cho bất kỳ thất bại nào ngay từ khi bắt đầu. Tôi phải tạo ra khoản vốn cần thiết ngay từ lần đầu cơ đầu tiên. Tôi phải kiếm ra tiền thực. Tôi biết, những phán đoán đúng của tôi sẽ chẳng mang lại lợi ích gì trừ khi tôi có đủ vốn giao dịch. Nếu không có một số dư ký quỹ tương xứng, tôi sẽ không thể giữ được thái độ vô tư, tỉnh táo trước cuộc chơi đòi hỏi khả năng chi trả cho những thua lỗ nho nhỏ như tôi vẫn thường làm để kiểm tra thị trường trước khi tiến tới những khoản cược lớn.

Tôi nghĩ giờ đây tôi đang đứng trước thời điểm quyết định trong sự nghiệp đầu cơ. Nếu lần này tôi không thành công, không thể nói trước được sẽ là khi nào, ở đâu, thậm chí là liệu tôi còn có khả năng kiếm đủ vốn cho một cơ hội khác hay không. Vậy là, công việc của tôi hiện giờ chỉ là chờ đợi, đợi đến thời điểm thích hợp nhất.

Tôi không lai vãng tới Williamson & Brown. Tôi muốn nói, trong sáu tuần liên tiếp đọc bảng tin, tôi cố ý tránh xa chỗ đó. Tôi sợ rằng nếu tôi đến đó, với ý nghĩ tôi có thể mua năm trăm cổ phần, tôi có thể sẽ lao vào giao dịch không đúng thời điểm hay với cổ phiếu không thích hợp. Một người giao dịch phải biết tự hiểu mình và khắc phục những điểm yếu của chính mình, bên cạnh việc nghiên cứu những điều kiện cơ bản, là ghi nhớ các tiền lệ của thị trường và tâm lý của công chúng cũng như các giới hạn của những người môi giới của anh ta. Không cần thiết phải tức giận vì mình cũng là một người bình thường. Tôi đã học được một điều, học cách tự hiểu mình cũng cần thiết không kém việc học cách đọc bảng tin. Tôi đã nghiên cứu và tính toán dựa trên những phản ứng của chính mình trước những thôi thúc nhất định và những cám dỗ không thể tránh khỏi của một thị trường năng động, với cùng một tâm trạng và tinh thần như khi tôi đang cân nhắc điều kiện vụ mùa hay đang phân tích các báo cáo thu nhập.

Vậy là, ngày qua ngày, trong tình cảnh phá sản và đang nóng lòng muốn quay trở lại giao dịch, tôi đã ngồi trước bảng tin của một sở giao dịch khác, nơi tôi không thể mua hay bán nhiều hơn một cổ phần, nghiên cứu thị trường, không bỏ qua bất kỳ giao dịch nhỏ nào được hiển thị trên bảng tin, và chờ đợi cơ hội thích hợp để tăng-tốc-tối-đa.

Vì những điều kiện đã quen thuộc với cả thế giới, cổ phiếu tôi đang đầu tư giá lên trong những thời khắc quyết định đầu năm 1915 này là cổ phiếu của Bethlehem Steel. Tôi chắc chắn cổ phiếu này sắp tăng giá, nhưng để đảm bảo tôi sẽ thắng trong lần đặt cược đầu tiên này, việc tôi bắt buộc phải làm được, tôi quyết định đợi đến khi giá vượt qua mức giá danh nghĩa[10].

Như tôi đã từng nói với bạn, kinh nghiệm của tôi cho thấy bất cứ khi nào giá của một cổ phiếu vượt qua mức 100 hoặc 200 hoặc 300 lần đầu tiên, gần như lúc nào nó cũng tiếp tục lên thêm khoảng ba mươi tới năm mươi điểm nữa - ở mức 300 còn nhanh hơn ở mức 200 hoặc 100. Một trong số những vụ làm ăn táo bạo của tôi là với cổ phiếu Anaconda, tôi đã mua vào khi giá vượt mức 200 và bán ra một ngày sau đó ở mức 260. Những kinh nghiệm về mua cổ phiếu sau khi giá vượt qua mức giá danh nghĩa tôi có được từ thời còn làm cho hãng môi giới bất hợp pháp. Đó là một nguyên tắc giao dịch đã lâu đời.

Bạn có thể tưởng tượng được lúc đó tôi mong muốn quay lại với công việc giao dịch khối lượng lớn như trước kia đến mức nào. Tôi nóng lòng được bắt đầu đến mức tôi chẳng còn nghĩ đến việc khác, nhưng tôi đã buộc phải kìm lòng mình lại. Ngày qua ngày, tôi chứng kiến giá cổ phiếu Bethlehem Steel tăng lên, mỗi ngày một cao hơn, tôi đã chắc chắn nó sẽ như vậy. Tôi đang thử thách lòng kiên nhẫn của mình để không lao tới Williamson & Brown và mua ngay năm trăm cổ phần. Tôi hiểu rằng tôi cần phải thắng trong lần giao dịch đầu tiên với độ chắc chắn hết mức con người có thể.

Mỗi điểm giá tăng lên cũng có nghĩa là tôi chưa thể mua năm trăm cổ phần đó. Mười điểm tăng đầu tiên đồng nghĩa với việc tôi đã có thể bắt đầu tiến hành mua theo kiểu kim tự tháp. Thay vì năm trăm, giờ đây tôi đã có thể có được một ngàn cổ phiếu, đem lại cho tôi một ngàn đô-la một điểm. Nhưng tôi vẫn ngồi yên, và thay vì nghe theo những hi vọng hay những niềm tin đang gào thét trong tôi, tôi chỉ lưu ý đến những nhắc nhở từ kinh nghiệm của mình và những phán đoán thông thường. Khi nào có đủ vốn, tôi sẽ có đủ khả năng để chớp lấy cơ hội. Nhưng khi không có một khoản vốn nào, thì các cơ hội, dù là cơ hội nhỏ nhất, cũng đều như những món hàng xa xỉ, nằm ngoài tầm với của tôi. Sáu tuần kiên nhẫn chờ đợi – nhưng, cuối cùng, là một chiến thắng của óc phán đoán thông thường trước những hi vọng và lòng tham!

Tôi thực sự bắt đầu dao động và mướt mồ hôi khi giá lên đến 90. Cứ nghĩ đến những gì tôi đã bỏ qua, khi tôi đang đầu cơ giá lên thế này. Rồi, khi giá đạt mức 98, tôi tự nhủ, "Bethlehem sẽ vượt qua mức 100, và đến khi đó, mức trần sẽ bị thổi bay!". Bảng tin cũng nói lên điều tương tự. Thực ra là nó

nói bằng loa. Tôi có thể nói với bạn rằng, tôi đã nhìn thấy mức giá 100 khi bảng tin mới chỉ hiển thị mức 98. Và tôi biết đó không phải là tiếng nói xuất phát từ những hi vọng hay mong muốn của tôi, mà là sự xác nhận từ bản năng đọc bảng tin của mình. Vậy là tôi lại tự nhủ, “Mình không thể đợi đến khi giá vượt qua mức 100. Mình phải mua ngay lúc này. Lúc này cũng tốt không kém khi giá vượt mức giá danh nghĩa.”

Tôi lao tới sở Williamson & Brown và đặt lệnh mua năm trăm cổ phần của Bethlehem Steel. Khi đó, thị trường đang ở mức 98. Tôi kiếm được năm trăm cổ phần của mình ở mức 98 đến 99. Rồi sang đó, thị trường tăng mạnh và, đến tối hôm đó, đóng cửa ở mức 114 hoặc 115, tôi nghĩ thế. Tôi mua thêm năm trăm cổ phần nữa.

Ngày hôm sau giá của Bethlehem Steel đã là 145 và tôi đã có được khoản vốn cho mình. Nhưng tôi đã giành được nó. Sáu tuần chờ đợi vừa qua là sáu tuần căng thẳng và mệt mỏi nhất tôi từng trải qua. Nhưng tôi đã được trả công xứng đáng, bởi giờ đây tôi đã đủ vốn để thực hiện giao dịch với những lô lớn. Với năm trăm cổ phần thì tôi chẳng thể đạt được gì cả.

Khởi đầu tốt sẽ đem lại nhiều điều có ích, dù là với bất kỳ sự nghiệp nào, và tôi đã làm tốt sau vụ giao dịch Bethlehem - tốt tới mức bạn không thể tin được đó là của cùng một người. Thực tế thì tôi cũng đã không còn như xưa nữa, bởi tại nơi trước kia tôi đã sai lầm và không được yên ổn, giờ đây tôi đã quyết định đúng và tìm lại sự thanh thản. Không còn chủ nợ nào hay bất kỳ sự thiếu hụt vốn nào có thể làm phiền tôi cản trở những suy nghĩ hay lắng nghe tiếng nói chân thực từ kinh nghiệm của tôi. Vậy là tôi lại tiếp tục thắng.

Đột nhiên, khi tôi đang dần kiếm được một gia tài kha khá, vụ mất giá đột ngột của Lusitania nổ ra. Cứ mỗi khi có một người gặp phải những vụ phá sản như thế, anh ta lại nhớ đến một sự thật đáng buồn là không có bất kỳ người nào có thể luôn đúng trên thị trường chứng khoán và tránh được tác động của những rủi ro không có lợi. Tôi nghe nói không có người đầu cơ chuyên nghiệp nào cảm thấy quá bất ngờ trước vụ việc đó, và họ tiếp tục nói về việc làm thế nào họ biết về vụ đó rất lâu trước khi cả phố Wall biết. Tôi không đủ sáng suốt để thoát ra được vụ đó với những thông tin cập nhật. Có thể nói rằng từ vụ mất giá đột ngột của Lusitania và một hay hai lần do dự khác nữa, tôi có thể thấy mình chưa đủ thông minh để có thể dự đoán trước thị trường. Đến cuối năm 1915, tài khoản của tôi tại các văn phòng môi giới đã có khoảng một trăm bốn mươi ngàn đô-la. Đó là tất cả những gì tôi đã kiếm được, mặc dù tôi đã nhiều lần quyết định đúng trong khoảng thời gian còn lại của năm.

Trong năm tiếp theo, tôi đã làm được khá hơn rất nhiều. Tôi đã rất may mắn. Mọi việc diễn ra đúng như ý muốn của tôi, đến mức dường như tôi chẳng còn việc gì khác ngoài kiếm ra tiền. Điều này làm tôi nhớ đến một câu nói của H. H. Rogers, sau này là chủ tịch của Standard Oil, đại ý là có những thời điểm một người có thể kiếm ra tiền dễ dàng như việc anh ta sẽ bị ướt nếu ra ngoài trời mưa bão mà không có ô. Đây là thị trường đầu cơ giá lên được định hình rõ ràng nhất mà chúng tôi từng gặp. Mọi người có thể nhận thấy rõ ràng rằng việc quân Đồng Minh thu mua tất cả các nguồn cung trong nước đã khiến nước Mỹ trở thành quốc gia thịnh vượng nhất trên thế giới. Chúng tôi bán những thứ mà không còn ai khác có, và chúng tôi đang nhanh chóng thu tiền từ cả thế giới. Tôi muốn nói vàng của cả thế giới đang chảy thành dòng vào đất Mỹ. Lạm phát là không thể tránh khỏi và, dĩ nhiên, điều đó cũng đồng nghĩa với việc giá cả bắt đầu tăng cao.

Tất cả những điều này cho thấy một điều hiển nhiên là không cần thêm bất kỳ sự thao túng thị trường nào, dù là nhỏ, nhằm kích giá tăng. Đó chính là lý do vì sao những công việc mở đầu được cắt giảm rất nhiều trong thị trường chứng khoán hơn ở tất cả các thị trường đầu cơ giá lên khác. Bước nhảy vọt nhờ chiến tranh này không chỉ phát triển tự nhiên hơn những thời kỳ nhảy vọt khác mà còn tạo ra nguồn lợi chưa từng có cho cộng đồng. Số lợi nhuận từ thị trường chứng khoán trong năm 1915 được phân bổ rộng rãi hơn bất kỳ thời kỳ nhảy vọt nào trong lịch sử phố Wall. Việc dân chúng không chuyển những khoản lợi nhuận trên giấy thành tiền mặt và việc họ chẳng giữ được lâu những khoản lợi kiếm được chỉ đơn thuần là lịch sử tự lặp lại. Không có nơi nào lịch sử được phép lặp lại liên tục và không thay đổi như ở phố Wall. Nếu bạn đọc về những tài khoản tại các thời kỳ nhảy vọt hay khủng hoảng, bạn sẽ nhận ra những nhà đầu cơ chứng khoán và việc đầu cơ chứng khoán ngày nay khác thời xưa ít như thế nào. Cuộc chơi vẫn không thay đổi và bản chất con người cũng vậy.

Tôi tiếp tục thắng trong năm 1916. Tôi vẫn đầu cơ giá lên như những người khác, nhưng đương nhiên, tôi vẫn để ý theo dõi bảng tin. Tôi biết, như mọi người cũng biết, mọi việc đều sẽ đến hồi kết thúc, và tôi đang tìm kiếm dấu hiệu cảnh báo thời điểm đó. Tôi không hứng thú lắm với việc phỏng đoán đến quí nào tín hiệu đó sẽ xuất hiện và vì vậy, tôi không chỉ tập trung vào một điểm. Tôi không, và chưa từng nghĩ tôi đã, trung thành vĩnh viễn với một trong hai phía của thị trường. Tôi không nghĩ việc thị trường đầu cơ giá lên đã mang về cho tôi rất nhiều lợi nhuận hay việc thị trường đầu cơ giá hạ rất hào phóng là những lý do buộc tôi gắn bó với một trong hai thị trường này khi đã có tín hiệu cảnh báo rút lui. Một người không cần phải thề trung thành với phía đầu cơ giá lên hoặc đầu cơ giá hạ. Mối quan tâm của anh ta

chỉ là việc quyết định đúng.

Và còn một điều nữa bạn cần ghi nhớ, đó là thị trường không bao giờ đạt đến đỉnh cao trong ánh sáng huy hoàng của vinh quang. Và thị trường cũng chẳng bao giờ kết thúc với một lần đảo lộn hình thức bất ngờ. Thị trường có thể không còn là thị trường đầu cơ giá lên rất lâu trước khi giá cổ phiếu bắt đầu giảm mạnh. Tín hiệu cảnh báo tôi mong đợi đã lâu cuối cùng cũng đến khi tôi nhận ra, giá một số cổ phiếu hàng đầu trên thị trường lần lượt giảm vài điểm và không phục hồi. Cuộc đua của chúng rõ ràng đã đến hồi kết thúc, và điều này có nghĩa là chiến thuật kinh doanh của tôi cần có chút thay đổi.

Việc này rõ ràng là rất đơn giản. Trong thị trường đầu cơ giá lên, xu hướng thay đổi giá đương nhiên là đi lên. Vì vậy nếu có một cổ phiếu đi ngược lại với xu hướng chung, bạn có lý do để cho rằng đã có vấn đề xảy ra với cổ phiếu đó. Với những người giao dịch có kinh nghiệm, chừng đó là đủ để hiểu đã có chuyện gì đó xảy ra. Anh ta không được phép hi vọng bảng tin sẽ làm người hướng dẫn cho anh ta. Nhiệm vụ của anh ta là lắng nghe khi bảng tin cảnh báo "Rút lui ngay!" và không được phép đợi đến khi bảng tin đưa ra những bằng chứng xác nhận.

Như tôi đã nói, tôi nhận thấy một số cổ phiếu hàng đầu bắt đầu ngừng tăng giá. Chúng giảm khoảng sáu hoặc bảy điểm và đứng yên tại đó. Cùng lúc đó, những cổ phiếu còn lại vẫn tiếp tục tăng với những tiêu chuẩn mới. Bởi chính các công ty không gặp vấn đề gì, nguyên nhân của tình trạng này chắc chắn là các tác động bên ngoài. Những cổ phiếu này đã tiến lên theo đúng xu hướng giá nhiều tháng nay. Và giờ đây chúng ngừng lại, trong khi làn sóng đầu cơ giá lên vẫn đang rất mạnh. Điều này có nghĩa là thị trường đầu cơ giá lên đối với những cổ phiếu này đã kết thúc. Với những cổ phiếu còn lại, xu hướng chung vẫn là đi lên.

Tôi không cần rối trí với tình trạng này, bởi vẫn chưa thực sự có những dòng giá đối lập. Tôi chưa chuyển sang đầu cơ giá hạ bởi bảng tin chưa bảo tôi phải làm thế. Thị trường đầu cơ giá lên chưa đến lúc kết thúc và tôi vẫn có thể kiếm được những món tiền lớn lúc này. Trong trường hợp này, tôi chỉ đầu cơ giá hạ với những cổ phiếu đã ngừng tăng. Những cổ phiếu còn lại với còn có khả năng tăng, nên tôi đồng thời mua vào và bán ra.

Tôi bán ra những cổ phiếu đã không còn dẫn đầu. Tôi đặt mức bán ra cho mỗi loại là năm ngàn cổ phần; và sau đó tôi đầu tư vào những cổ phiếu dẫn đầu mới. Những cổ phiếu tôi bán ra không biến động nhiều nhưng những cổ

phiếu tôi đầu tư tiếp tục tăng lên. Và khi đến lượt những cổ phiếu này ngừng tăng, tôi lại bán hết và còn bán khống - mỗi loại năm ngàn cổ phần. Đến lúc này, tôi đầu cơ giá hạ nhiều hơn đầu cơ giá lên, bởi những khoản tiền lớn tiếp theo nằm ở hướng giá xuống. Trong khi tôi cảm thấy chắc chắn rằng thị trường đầu cơ giá hạ đã thực sự bắt đầu trước khi thị trường đầu cơ giá lên thực sự kết thúc, tôi hiểu rằng chưa đến lúc để làm người đầu cơ giá hạ hăng hái. Vội vã quá không mang lại lợi ích gì. Bảng tin mới chỉ nói rằng những nhóm thăm dò của phía đầu cơ giá hạ mới chỉ ghé qua. Đã đến lúc chuẩn bị sẵn sàng.

Tôi tiếp tục vừa mua vừa bán cho đến khi mức bán khống của tôi đạt sáu mươi ngàn sau một tháng giao dịch - mười hai loại cổ phiếu với năm ngàn cổ phần mỗi loại, những cổ phiếu đã từng nằm trong danh sách các cổ phiếu ưa thích của mọi người bởi chúng từng là những cổ phiếu dẫn đầu của thị trường đầu cơ giá lên lớn. Đây không phải mức bán khống lớn nhưng bạn cũng nên nhớ rằng thị trường đầu cơ giá hạ cũng chưa được hình thành rõ ràng.

Rồi đến một ngày, thị trường trở nên yếu và giá của tất cả các cổ phiếu đồng loạt giảm xuống. Khi tôi kiếm được một khoản lợi ít nhất là bốn điểm từ từng loại trong số mười hai cổ phiếu đã bán ra, tôi biết rằng mình đã đúng. Bảng tin nói với tôi đã đến thời điểm an toàn để tôi chuyển sang đầu cơ giá hạ, vậy là ngay lập tức tôi tăng gấp đôi số lượng.

Tôi đã có được vị thế của mình. Tôi đang bán khống cổ phiếu trong một thị trường đã được định hình là đầu cơ giá hạ. Tôi không cần tác động thêm gì nữa. Thị trường chắc chắn sẽ thay đổi theo hướng của tôi, và tôi biết rằng, tôi có đủ khả năng đợi. Sau khi gấp đôi số lượng, trong một thời gian dài, tôi không thực hiện thêm một giao dịch nào nữa. Khoảng bảy tuần sau khi tôi đạt giới hạn bán thì xảy ra vụ “rò rỉ thông tin” nổi tiếng, và giá cổ phiếu giảm mạnh. Người ta kháo nhau rằng có ai đó đã nghe được những thông tin sốt dẻo từ Washington rằng Tổng thống Wilson dự định đưa ra một thông điệp sẽ nhanh chóng đem lại hòa bình trên toàn Châu Âu. Giai đoạn bùng nổ trong chiến tranh được bắt đầu và được duy trì nhờ cuộc Thế chiến, và hòa bình là tin tức gây hạ giá. Và khi một trong những người giao dịch sáng suốt nhất bị buộc tội đã kiếm lợi nhờ biết trước thông tin, ông ta chỉ đơn giản trả lời rằng ông ta bán cổ phiếu không phải vì các thông tin mà vì ông ta cho rằng thị trường đầu cơ giá lên đã chín muồi rồi. Chính tôi cũng đã gấp đôi lượng bán khống từ bảy tuần trước.

Với tin tức đó, thị trường rớt giá mạnh và tôi đương nhiên bù lại được khoản

bán khống. Đó là việc duy nhất tôi có thể làm. Nếu có những việc xảy ra ngoài kế hoạch của bạn, nhiệm vụ của bạn là chớp ngay lấy cơ hội mà số phận đã tử tế trao cho bạn. Trước hết, trong một đợt mất giá mạnh như vậy, bạn đang có một thị trường lớn, một thị trường có thể khiến bạn thay đổi hoàn toàn, và đã đến lúc chuyển những lợi nhuận trên giấy thành tiền thật. Thậm chí trong thị trường đầu cơ giá hạ, không phải lúc nào một người cũng có thể bù lại một trăm hai mươi ngàn cổ phần bán khống mà không làm giá tăng lên. Anh ta phải đợi cho đến khi thị trường cho phép anh ta mua vào mà không làm thiệt hại gì đến những khoản lợi nhuận trên giấy của mình.

Tôi muốn lưu ý các bạn rằng chính vì nguyên nhân đó tôi không trông đợi một đợt sụt giá như thế vào đúng thời điểm này. Nhưng, như tôi đã từng nói với bạn, kinh nghiệm ba mươi năm giao dịch của tôi cho thấy những sự tình cờ như vậy thường nằm trên hướng giá ít trở ngại nhất, nơi tôi đặt vị thế của mình trên thị trường. Còn một điều nữa bạn cần ghi nhớ: đừng bao giờ cố bán ở mức giá kịch trần! Đó không phải là hành động khôn ngoan. Hãy bán sau khi giá có biến động nhưng sau đó không phục hồi.

Trong năm 1916, nhờ đầu cơ giá lên cho đến khi thị trường đầu cơ giá lên kết thúc và chuyển sang đầu cơ giá hạ, tôi đã kiếm được ba triệu đô-la. Như tôi đã nói, một người không bị bắt buộc phải trung thành với một phía của thị trường cho đến cùng.

Mùa đông năm đó, tôi xuôi xuống phía Nam, đến Palm Beach, nơi tôi vẫn thường đến trong những kỳ nghỉ, bởi tôi rất mê câu cá nước mặn. Tôi bán khống cổ phiếu và lúa mỳ, và cả hai đều đem lại cho tôi một khoản lợi hậu hĩ. Chẳng có gì làm phiền tôi và tôi đang tận hưởng một khoảng thời gian thoải mái. Dĩ nhiên là trừ khi tôi sang Châu Âu, nếu không, tôi không thể không có liên hệ với thị trường chứng khoán và hàng hoá. Ví dụ, ở sở Adirondacks, tôi có thiết lập một đường dây liên lạc trực tiếp từ văn phòng người môi giới đến nhà tôi.

Ở Palm Beach, tôi vẫn thường xuyên tới văn phòng chi nhánh của người môi giới của tôi. Tôi nhận thấy giá bông, tôi không quan tâm nhiều lắm tới mặt hàng này, đang mạnh và đang tăng. Tại thời điểm đó – đó là năm 1917 – tôi đã nghe rất nhiều về những của Tổng thống Wilson nhằm đem lại hòa bình cho Châu Âu. Các báo cáo đến từ Washington, cả từ các thông điệp của báo giới và những lời khuyên riêng tư tới những người bạn ở Palm Beach. Đó là lý do đến một ngày tôi nảy ra ý nghĩ những biến động của các thị trường minh chứng cho sự tin tưởng vào thành công của ngài Wilson. Khi hòa bình đã ở trong tầm tay, giá cổ phiếu và lúa mỳ chắc chắn sẽ phải giảm và giá

bông sẽ tăng lên. Tôi đã sắp xếp ổn thỏa mọi việc với cổ phiếu và lúa mỳ, nhưng tôi vẫn chưa có thời gian sắp xếp cho bông.

Đến 2 giờ 20 phút chiều hôm đó, tôi vẫn chưa có kiện bông nào, nhưng đến 2 giờ 25 phút, niềm tin hòa bình sắp được lập lại đã khiến tôi mua mười lăm ngàn kiện như một tín hiệu khởi đầu. Tôi định tiến hành theo phương pháp giao dịch trước đây – đó là, mua đến mức giới hạn – như tôi đã miêu tả với các bạn.

Ngay chiều hôm đó, sau khi thị trường đóng cửa, công hàm tham chiến không hạn chế được công bố. Lúc này tôi không thể làm được gì ngoài việc chờ đến khi thị trường mở cửa vào ngày hôm sau. Tôi nhớ ngay tối hôm đó, ở sở Gridley, một trong những thuyền trưởng lớn nhất của ngành công nghiệp trong nước đã rao bán cổ phiếu của United States Steel ở mức thấp hơn giá đóng cửa chiều hôm đó năm điểm với mọi số lượng đặt mua. Đã có vài triệu phú ở Pittsburg nghe được điều này. Nhưng không ai dám nhận đề nghị của ông lớn đó. Họ đều biết khi thị trường mở cửa, giá cổ phiếu sẽ biến động lớn khác thường.

Không có gì phải nghi ngờ, sáng hôm sau, bạn có thể tưởng tượng ra được thị trường cổ phiếu và hàng hoá mở cửa trong sự náo động, đến mức nào. Một số cổ phiếu mở cửa ở mức thấp hơn tám điểm so với giá đóng cửa hôm trước. Với tôi, đây là một cơ hội trời cho để bù đủ số cổ phiếu bán khống theo cách có lợi nhất. Tôi đã từng nói, trong thị trường đầu cơ giá hạ, bù lại số cổ phiếu bán khống nếu có những tình trạng gây mất tinh thần hoàn toàn đột ngột xảy ra luôn là một việc làm sáng suốt. Đó là cách duy nhất, nếu bạn đang có mức bán khống lớn, để biến số lãi trên giấy thành tiền thực nhanh nhất và với mức tổn thất ít nhất. Ví dụ, tôi đã bán khống năm mươi ngàn cổ phần của riêng United States Steel. Dĩ nhiên, tôi còn bán một số cổ phiếu khác, nhưng khi tôi nhận thấy có thị trường mua lại, tôi đã làm luôn. Khoản lãi của tôi lên tới một triệu năm trăm ngàn đô-la. Đó là một cơ hội không thể bỏ qua.

Số bông, mười lăm ngàn kiện tôi đã mua vào nửa giờ trước khi thị trường đóng cửa chiều hôm trước đã giảm năm trăm điểm. Sụt giá mới mạnh làm sao! Nó có nghĩa là qua một đêm, tôi đã mất ba trăm bảy mươi lăm ngàn đô-la. Trong khi việc duy nhất tôi phải làm với cổ phiếu và lúa mỳ là bù lại lượng đã bán khống, tôi vẫn chưa biết phải làm gì với số bông đó. Mỗi khi tôi tin rằng mình đã sai, tôi thường chấp nhận những khoản thua lỗ. Nhưng buổi sáng hôm đó, tôi không muốn chấp nhận khoản lỗ đó chút nào. Rồi tôi suy nghĩ lại và thấy mình đã xuống phía Nam và tận hưởng thú câu cá thay

vì tự làm mình rối trí với những biến động của thị trường bông. Và hơn nữa, khoản lãi từ cổ phiếu và lúa mỳ của tôi lớn tới mức tôi quyết định chấp nhận khoản lỗ từ bông. Tôi tính rằng thay vì được một triệu rưỡi, tôi chỉ còn gần một triệu đô-la. Đó chỉ là một việc tính toán đơn giản, như những người sáng lập có thể nói với bạn khi bạn đặt ra quá nhiều câu hỏi.

Nếu tôi không mua số bông đó ngay trước giờ thị trường đóng cửa ngày hôm trước, tôi đã không mất bốn trăm ngàn đô-la. Như thế bạn có thể thấy một người có thể mất một khoản tiền lớn cho một lượng hàng vừa phải nhanh đến mức nào. Vị thế chính của tôi hoàn toàn chính xác và tôi đã được lợi nhờ một sự tình cờ thuộc loại hoàn toàn trái ngược với những tính toán đã dẫn tôi tới vị thế tôi có được với cổ phiếu và lúa mỳ. Mong bạn hãy để ý rằng hướng giá ít trở ngại nhất lại một lần nữa chứng minh giá trị của nó đối với một người giao dịch. Giá đã biến động đúng như tôi đã trông đợi, bất kể các yếu tố bất ngờ của thị trường do công hàm của Đức gây ra. Nếu mọi việc diễn ra đúng như tôi đã tính toán, tôi đã đúng hoàn toàn với cả ba loại, bởi nếu hòa bình được lập lại, giá cổ phiếu và lúa mỳ chắc chắn đã giảm xuống còn giá bông đã tăng lên như diều gặp gió. Lẽ ra tôi đã kiếm bộn từ cả ba mối: cổ phiếu, lúa mỳ và bông. Bất kể chiến tranh hay hòa bình, tôi đã đúng trên thị trường chứng khoán và lúa mỳ, và đó là lý do vì sao sự kiện ngoài trông đợi đó đã giúp được tôi. Nhưng về thị trường bông, tôi đã tính toán canh bạc của mình dựa trên một điều chỉ có thể xảy ra ngoài thị trường - đó là, tôi đã đặt cược cho thành công của ngài Wilson trong cuộc thương thuyết vì hòa bình. Vậy, chính những tướng lĩnh lãnh đạo quân đội Đức đã khiến tôi thua canh bạc bông này.

Khi tôi trở lại New York đầu năm 1917, tôi đã trả đủ tất cả những khoản nợ, hơn một triệu đô-la. Trả hết nợ là một niềm vui lớn đối với tôi. Tôi đã có thể trả đủ vài tháng trước nhưng tôi đã không làm bởi một lý do rất đơn giản. Tôi đã giao dịch rất tích cực và thành công và tôi cần tất cả số tiền tôi có. Tôi phải tận dụng tất cả những tình thế có lợi của thị trường trong hai năm 1915 và 1916, đó là món nợ đối với chính tôi cũng như những người tôi coi là chủ nợ của mình. Tôi không lo lắng tôi biết tôi sẽ kiếm được một gia tài lớn. Tôi đã bắt họ phải chờ thêm vài tháng vì món tiền mà nhiều người trong số họ chẳng bao giờ trông đợi có thể lấy lại. Tôi không muốn trả dần hay chỉ trả cho từng người một, tôi cùng lúc muốn trả hết cho tất cả. Vậy là, chừng nào thị trường còn làm được tất cả những gì nó có thể làm cho tôi, tôi vẫn tiếp tục công việc kinh doanh với số lượng lớn nhất có thể.

Tôi muốn trả lãi cho họ, nhưng những người đã ký vào giấy xóa nợ đã từ chối. Người cuối cùng tôi thanh toán nợ chính là gã đã cho tôi vay tám trăm

đô-la, người đã biến cuộc đời tôi thành một gánh nặng và không ngừng làm tôi lo lắng cho đến khi tôi không thể tiếp tục giao dịch. Tôi đã bắt hắn chờ cho đến khi hắn nghe được tôi đã thanh toán cho tất cả những người khác. Rồi hắn cũng nhận được số tiền của mình. Tôi muốn dạy hắn biết ý tứ hơn khi có người nợ tiền hắn.

Và đó là cách tôi trở lại.

Sau khi trả hết nợ, tôi đã dành ra một khoản kha khá nhỏ làm tiền tiết kiệm. Tôi quyết định mình sẽ không bao giờ lâm vào cảnh túng thiếu, lo lắng với một khoản vốn âm một lần nữa. Dĩ nhiên là sau khi tôi lập gia đình, tôi cũng để dành ra một khoản cho vợ tôi. Và khi tôi có một cậu nhóc, nó cũng có một khoản riêng.

Nguyên nhân khiến tôi làm việc này không phải chỉ vì lo sợ thị trường sẽ lấy đi của tôi tất cả mà còn bởi tôi biết một người chỉ có thể tiêu những gì anh ta có trong tay. Và làm như thế sẽ giúp vợ con tôi có được vị trí an toàn đối với công việc của tôi.

Tôi biết nhiều hơn một người cũng làm như thế, nhưng đã dỗ ngọt để vợ mình ký rút tiền khi anh ta cần, và anh ta làm mất luôn cả khoản tiền đó. Nhưng tôi đã sắp xếp để dù tôi hay vợ tôi muốn đến mức nào, khoản tiết kiệm đó vẫn được giữ lại. Khoản tiền đó sẽ được đảm bảo chắc chắn hoàn toàn trước mọi nỗ lực xâm phạm từ cả hai chúng tôi, được an toàn trước những đòi hỏi của thị trường, và thậm chí kể cả trước tình yêu của người vợ biết hi sinh của tôi. Tôi không có cơ hội đụng đến chúng!

Phần. 15

Trong số những mối nguy hiểm trong nghề đầu cơ, sự bất ngờ - thậm chí tôi có thể nói là không thể tính toán trước – luôn chiếm số đông. Có những cơ hội chắc chắn mà những người khôn ngoan nhất có quyền chớp lấy - những cơ hội anh ta phải giành được nếu muốn trở thành một thương nhân lớn. Những rủi ro thông thường trong kinh doanh cũng không tệ hơn những nguy hiểm một người có thể gặp phải khi xuống phố hay đi bằng tàu hỏa. Khi tôi mất tiền vì những biến động không ai có thể dự đoán trước, tôi cũng không căm hận nó giống như khi tôi gặp phải một cơn bão đột ngột. Cuộc sống, từ lúc một người sinh ra đến khi chết đi, tự nó đã là một canh bạc và tôi có thể chịu đựng những gì xảy ra với tôi mà không cảm thấy khó chịu bởi tôi không có cơ hội làm lại từ đầu. Nhưng trong sự nghiệp đầu cơ chứng khoán, cũng có những lúc tôi đã đúng, đã chơi trung thực và rồi tôi bị lừa mất những gì kiếm được bằng những trò gian lận hèn hạ của những đối thủ xấu chơi.

Những người làm kinh doanh có tầm nhìn xa và tư duy mau lẹ có thể tự bảo vệ mình trước những việc làm xấu xa của những kẻ lừa đảo, những kẻ hèn nhát và của những phe cánh. Tôi chưa từng đi lên nhờ những trò dối trá trắng trợn, trừ ở một vài hãng môi giới chứng khoán bất hợp pháp bởi kể cả ở những nơi đó, trung thực cũng là chính sách hàng đầu: những món tiền lớn chỉ có thể kiếm được bằng cách chơi trung thực chứ không phải từ những trò trốn nợ. Nếu bạn phải thực hiện những giao dịch mà bạn lúc nào cũng phải để ý đến đối tác bởi chỉ cần bạn lơ là, anh ta sẽ giở những trò lừa đảo, tôi nghĩ đó không phải là những giao dịch an toàn. Nhưng trước những kẻ chạy làng hay than vãn, một người lịch sự cũng đành bất lực. Cuộc chơi công bằng lúc nào cũng là cuộc chơi công bằng. Tôi có thể kể ra cho bạn hàng tá ví dụ mà tôi là nạn nhân của chính niềm tin của mình vào những lời thề thốt hay hứa hẹn của một quý ông. Tôi sẽ không làm thế nữa bởi những việc đó chẳng phục vụ cho một mục đích hữu ích nào.

Các nhà văn viết tiểu thuyết, các tu sĩ và phụ nữ rất thích ví von các sàn giao dịch như chiến trường của những kẻ cướp và những giao dịch hàng ngày trên phố Wall là những trận chiến. Nghe cũng khá văn vở nhưng chúng hoàn toàn sai lệch. Tôi chưa từng nghĩ công việc kinh doanh của tôi lại là những trò xung đột và tranh giành. Tôi chưa từng chiến đấu với bất kỳ nhóm hay người đầu cơ nào. Tôi chỉ khác họ ở cách đánh giá – đó là, việc xét đoán các tình thế cơ bản. Những gì mà người viết kịch gọi là cuộc chiến kinh doanh không phải là những cuộc chiến thực sự giữa người với người. Chúng chỉ là những lần thử thách tầm nhìn kinh doanh. Tôi chỉ cố gắng bám theo các sự kiện và

chỉ có các sự kiện mà thôi, nhờ đó tôi kiểm soát các hoạt động của mình. Đó là công thức dẫn tới thành công của ngài Bernard M. Baruch. Đôi lúc tôi không nhận ra các sự việc - tất cả các sự việc - đủ rõ ràng hay đủ sớm, hoặc tôi đã không lý giải hợp lý. Mỗi khi một trong những việc đó xảy ra, tôi lại thất bại. Tôi đã sai. Và làm sai thì phải chịu mất tiền.

Không có bất kỳ người biết điều nào lại không trả tiền vì những sai lầm của mình. Không có sai lầm nào là không phải trả giá và không có trường hợp ngoại lệ hay miễn trừ. Nhưng tôi không chấp nhận trả tiền khi tôi đúng. Tôi không có ý nói đến những giao dịch khiến tôi mất tiền vì những thay đổi bất ngờ trong qui định của một số sở giao dịch. Tôi đã học được rất nhiều từ những từ những rủi ro trong đầu cơ, những điều thỉnh thoảng lại nhắc nhở mọi người nhớ rằng không có khoản lãi nào thực sự an toàn trước khi nó nằm yên trong tài khoản ngân hàng của bạn.

Sau khi Đại chiến nổ ra ở Châu Âu, giá cả hàng hoá tăng lên là một điều không lấy gì làm lạ. Có thể dễ dàng dự đoán trước việc này cũng như những lạm phát chiến tranh. Dĩ nhiên là giá vẫn tăng lên khi chiến tranh vẫn kéo dài. Bạn nên nhớ, trong suốt năm 1915, tôi đã bận rộn với việc "quay trở lại". Thời kỳ phát đạt trong thị trường chứng khoán đã đến và nhiệm vụ của tôi là phải tận dụng nó. Canh bạc lớn an toàn nhất, dễ dàng nhất và nhanh chóng nhất của tôi là trong thị trường chứng khoán, và tôi đã gặp may, như bạn đã biết.

Đến tháng Bảy năm 1917, tôi không chỉ trả hết nợ mà còn kiếm được chút lãi. Nó có nghĩa là giờ đây tôi đã có thời gian, có tiền bạc và chiều hướng để cân nhắc việc giao dịch cả hàng hóa và chứng khoán. Trong nhiều năm, nghiên cứu tất cả các thị trường là việc làm thường xuyên của tôi. Giá các loại hàng hoá đã tăng so với thời kỳ trước chiến tranh khoảng 100% đến 400%. Nhưng có một ngoại lệ, đó là với cà phê. Đương nhiên, tình trạng này có nguyên nhân của nó. Chiến tranh nổ ra đồng nghĩa với việc thị trường Châu Âu phải đóng cửa, và các tàu hàng lớn chở đến khu vực từng là một thị trường lớn này cũng phải ngừng lại. Điều này đã dẫn tới tình trạng dư thừa cà phê, và đến lượt điều đó khiến giá cà phê đang ở mức thấp. Khi tôi bắt đầu suy nghĩ đến khả năng đầu cơ cà phê, giá cà phê đang ở mức thấp hơn so với thời kỳ trước chiến tranh. Nếu lý do cho sự bất thường này là rất dễ hiểu, thì có một thực tế khác cũng dễ hiểu không kém là những chiến dịch cơ động và hiệu quả đang ngày một gia tăng của lực lượng tàu ngầm Đức và Áo, đồng nghĩa với việc số tàu thuyền dùng cho giao thương đang giảm mạnh. Đến lượt việc này dẫn tới tình trạng lượng cà phê nhập khẩu ngày một ít dần. Với các đơn đặt hàng ngày một giảm nhưng nguồn cung không đổi, lượng cà

phê dư thừa phải được tiêu thụ, và khi điều này xảy ra, giá cà phê sẽ phải làm việc giống như tất cả các mặt hàng khác đã làm, đó là, tăng lên.

Không cần phải có tài năng cỡ Sherlock Holmes mới đánh giá được tình hình này. Tôi không thể nói cho bạn vì sao mọi người không mua cà phê. Khi tôi quyết định mua, tôi không nghĩ đây chỉ là một vụ đầu cơ. Nó còn hơn cả việc đầu tư. Tôi biết sẽ cần nhiều thời gian mới thu được tiền, nhưng tôi cũng biết rằng vụ đầu tư này sẽ đem lại khoản lợi khổng lồ. Điều này khiến vụ đầu cơ này trở thành một hoạt động đầu tư vừa phải - một vụ làm ăn của một ông chủ ngân hàng hơn là một cuộc chơi của một con bạc.

Tôi bắt đầu mua vào từ mùa đông năm 1917. Tôi đã mua rất nhiều cà phê. Nhưng thị trường không có phản ứng gì đáng kể, vẫn thụ động, và giá đã không tăng lên như tôi trông đợi. Kết quả là tôi đã giữ số cà phê trong suốt chín tháng dài mà chẳng được gì. Các hợp đồng của tôi hết hạn và tôi phải bán các quyền chuyển nhượng của mình. Tôi đã lỗ một khoản kha khá cho vụ giao dịch này nhưng tôi vẫn chắc chắn nhận định của tôi là có cơ sở. Tôi có thể sai về thời điểm, nhưng tôi hoàn toàn chắc chắn giá cà phê sẽ lên như tất cả các loại hàng hoá khác. Vậy là, ngay sau khi bán ra, tôi lại bắt đầu mua lại. Trong suốt chín tháng đầy thất vọng đó, tôi đã ba lần mua hết khả năng để nhận lấy những thua lỗ. Dĩ nhiên là tôi đã mua những quyền chuyển nhượng bị hoãn lại – trong suốt khoảng thời gian đó.

Cuối cùng, tôi đã không quá sai. Ngay khi tôi bắt đầu mua vào lần ba, thị trường bắt đầu tăng giá. Mọi người ở khắp nơi dường như bất thần nhận ra điều gì sẽ xảy ra với thị trường cà phê. Dường như đã đến lúc mối đầu tư của tôi trả lại cho tôi một khoản lợi tức khá khẩm.

Những người bán trong các hợp đồng tôi có là ông chủ của các lò rang xay, phần lớn có những cái tên Đức, và các chi nhánh, những người đã mua cà phê từ Brazil với hi vọng đưa được về nước (Mỹ). Nhưng họ đã không tìm được tàu chuyên chở, và giờ đây họ đang lo lắng tìm đầu ra cho số cà phê đó nên đã bán khống hàng loạt cho tôi.

Mong bạn nhớ rằng trong lần đầu tiên tôi đầu giá lên với cà phê, giá cà phê chỉ ngang mức trước chiến tranh, và cũng đừng quên rằng sau khi mua vào, tôi đã giữ trong suốt thời gian còn lại của năm và chịu một khoản lỗ nặng. Hình phạt cho dự đoán sai là chịu mất tiền. Và phần thưởng cho những phán đoán đúng là những khoản tiền kiếm được. Tôi đang đúng và đang có một lượng hàng lớn, tôi có quyền trông đợi một khoản lãi béo bở. Giá không cần tăng mạnh cũng khiến tôi hài lòng với khoản lợi thu được, bởi tôi đang giữ

vài trăm ngàn bao cà phê. Tôi thường không nói cụ thể số liệu của các hoạt động của mình bởi đôi khi chúng nghe có vẻ khá lớn và mọi người có thể nghĩ tôi đang khoác lác. Thực tế là, tôi luôn giao dịch phù hợp với khả năng chi trả của tôi, và luôn chừa lại một khoản an toàn khá dư dật. Trong trường hợp này tôi cũng khá nguyên tắc. Nguyên nhân khiến tôi tự do mua các quyền chuyển nhượng là bởi tôi không nghĩ là tôi có thể thua được. Các điều kiện đều có lợi cho tôi. Tôi đã phải đợi một năm, nhưng giờ đây tôi đã được đền bù xứng đáng cho sự chờ đợi và các phán đoán chính xác của mình. Tôi nhìn thấy được những khoản lợi đang đến - rất nhanh. Không có gì là thông minh ở đây cả. Đơn giản chỉ là tôi không bị mù.

Những khoản lãi hàng triệu đó đang đến, chắc chắn và rất nhanh! Nhưng tôi đã không thể có được chúng. Không, không phải vì có sự thay đổi đột ngột trong các điều kiện. Thị trường không có bất kỳ sự đảo ngược nào. Nhưng cà phê đã không được mang vào trong nước (Mỹ). Đã xảy ra chuyện gì đây? Chính là những việc không lường trước được! Việc mà chưa từng ai trải qua, vì vậy đó là việc tôi không cách nào phòng ngừa trước được. Vậy là tôi lại vướng thêm một rủi ro khác. Đơn giản là những gã đã bán cà phê cho tôi, những kẻ bán khống, hiểu ra những gì sắp xảy đến với chúng, và, trong những nỗ lực nhằm thoát khỏi những vị trí mà chính chúng đã bán đi, đã tìm ra một cách lừa đảo mới. Chúng lao đến Washington tìm kiếm sự giúp đỡ và đã có được.

Có lẽ bạn còn nhớ rằng Chính phủ đã đề xuất rất nhiều kế hoạch nhằm ngăn chặn việc đầu cơ trục lợi lớn hơn từ những nhu yếu phẩm. Bạn cũng biết phần lớn những kế hoạch này được thực hiện như thế nào rồi. Vậy là, những kẻ bán khống cà phê nhân ái này đã xuất hiện trước Ủy ban điều chỉnh giá của Bộ các ngành công nghiệp thời chiến – tôi nghĩ đó là danh hiệu chính thức – và đề xuất một yêu cầu đầy tinh thần yêu nước tới cơ quan này nhằm bảo vệ những người phục vụ bữa sáng ở Mỹ. Chúng quả quyết rằng có một kẻ đầu cơ chuyên nghiệp, một tên Lawrence Livingston nào đó, đã đầu cơ, hoặc có ý định đầu cơ, cà phê. Nếu những kế hoạch đầu cơ của hắn không bị vô hiệu hoá, hắn sẽ trục lợi từ những tình thế do chiến tranh gây ra và người dân Mỹ sẽ phải trả những mức giá cắt cổ cho những cốc cà phê họ uống hàng ngày. Những tên yêu nước đó, những kẻ đã bán hàng lô cà phê cho tôi chỉ bởi chúng không tìm được tàu chở, đã không thể nghĩ rằng có cả trăm triệu người Mỹ vẫn ngưỡng mộ những tên đầu cơ vô lương tâm này. Họ đại diện cho việc giao dịch cà phê, không phải là những kẻ đánh cược với cà phê, và họ sẵn sàng giúp Chính phủ hạn chế những hoạt động đầu cơ trục lợi thực sự và tiềm tàng.

Tôi đã có nhiều lời phàn nàn nhưng không có ý nói Ủy ban điều chỉnh giá đã không nỗ lực tột bậc trong việc ngăn chặn những hoạt động đầu cơ trục lợi và tệ lãng phí. Nhưng tôi không thể không cảm thấy Ủy ban đã can thiệp quá sâu vào vấn đề riêng của thị trường cà phê. Họ đã ấn định mức giá tối đa cho cà phê thô và cũng hạn định thời gian hoàn thành các hợp đồng còn tồn đọng. Quyết định đó đương nhiên đồng nghĩa với việc thị trường giao dịch cà phê bị đóng cửa. Tôi chỉ còn làm được một việc duy nhất và tôi đã làm, đó là, bán toàn bộ các hợp đồng tôi có. Những khoản lãi hàng triệu đô-la mà tôi tưởng chắc chắn đã về tay theo cách tôi vẫn làm, đã không thể hoàn toàn trở thành hiện thực. Tôi, cũng như mọi người, đã và vẫn đang chống lại những kẻ đầu cơ trục lợi từ những nhu yếu phẩm. Nhưng lúc đó, khi Ủy ban điều chỉnh giá thực hiện trách nhiệm của họ đối với mặt hàng cà phê, tất cả các mặt hàng khác đều bán ở mức giá gấp 2,5 đến 4 lần mức giá trước chiến tranh trong khi giá cà phê thô mới chỉ cao hơn mức giá thường thấy vài năm trước chiến tranh. Giá sẽ còn tăng; và nguyên nhân của tình trạng đó không phải vì những hoạt động của những người đầu cơ vô lương tâm này, mà bởi lượng cà phê dư thừa do việc xuất khẩu bị cắt giảm gây ra, và việc đó lại do việc các tàu ngầm Đức đã phá hủy phần lớn các tàu chuyên chở. Ủy ban đã không đợi đến khi cà phê bắt đầu lên giá, họ đã sớm thắt chặt vòng kiểm soát.

Xét trên phương diện chính sách và lợi ích thiết thực, việc buộc thị trường giao dịch cà phê kết thúc là một sai lầm. Nếu không có những hành động của Ủy ban, giá cà phê chắc chắn sẽ tăng vì những lý do tôi đã nêu, những lý do chẳng có liên quan gì đến việc tích trữ mà người ta đã vin vào. Nhưng mức giá cao – chưa đến mức cắt cổ - có lẽ đã trở thành một cách thu hút các nguồn cung vào thị trường này. Tôi nghe ngài Bernard M. Baruch nói rằng Bộ công nghiệp thời chiến cũng đã tính đến yếu tố này - mức bảo đảm các nguồn cung – trong mức giá cố định, và vì vậy, một số lời phàn nàn về mức giới hạn cao đối với một số mặt hàng là không đúng. Khi thị trường giao dịch cà phê trở lại hoạt động sau đó, cà phê được bán ở mức hai mươi ba xu. Người Mỹ trả mức giá đó bởi các nguồn cung chỉ ở mức nhỏ, và những nguồn cung đó chỉ ở mức nhỏ bởi giá đã bị điều chỉnh quá thấp, theo những gợi ý của những kẻ bán khống nhân đạo kia, nhằm đảm bảo khả năng chi trả phí vận chuyển đường biển khá cao và từ đó đảm bảo việc nhập khẩu được tiếp tục.

Tôi luôn nghĩ rằng vụ giao dịch cà phê đó là vụ làm ăn hợp pháp nhất của tôi trên thị trường hàng hóa. Tôi coi nó là một vụ đầu tư hơn là đầu cơ. Tôi đã theo nó suốt hơn một năm. Nếu có bất kỳ trò đánh bạc nào, thì đó là của những kẻ nhân đạo giả dối kia, những ông chủ của những lò rang xay cà phê,

với những cái tên Đức và gốc Đức. Chúng có cà phê ở Brazil và chúng đã bán cho tôi ở New York. Ủy ban điều chỉnh giá đã điều chỉnh giá của mặt hàng duy nhất chưa tăng giá. Họ bảo vệ người dân tránh khỏi những kẻ đầu cơ trục lợi nhưng lại không thể bảo vệ họ khỏi việc mức giá tăng cao không thể tránh khỏi sau đó. Không chỉ có thế, mà kể cả khi giá cà phê tươi chỉ ở mức chín xu một pao[10], giá cà phê rang vẫn tăng lên cùng với mọi thứ khác. Và chỉ có những ông chủ các lò rang cà phê được hưởng lợi từ tình trạng này. Nếu giá cà phê tươi chỉ cần tăng hai hay ba điểm một pao, tôi cũng có thể kiếm được vài triệu. Và mọi người cũng vẫn không phải trả một mức giá cao như mức tăng sau đó.

Tổng kết kinh nghiệm trong nghề đầu cơ là một việc làm lãng phí thời gian. Bạn sẽ chẳng đạt được điều gì cả. Nhưng vụ giao dịch này có những giá trị giáo dục nhất định, cũng giống như tất cả những vụ giao dịch tôi đã tham gia. Việc giá tăng đã trở nên chắc chắn, và hợp lý tới mức tôi đã tưởng rằng không thể không kiếm được vài triệu. Nhưng thực tế là tôi đã không làm được.

Tôi còn phải chịu tổn thất trong hai lần khác khi Ủy ban giao dịch đã đột ngột đưa ra những thay đổi trong quy chế giao dịch mà không thông báo trước. Nhưng trong những vụ đó, vị trí của tôi, mặc dù vẫn đúng, không vững chắc như trong vụ giao dịch cà phê này. Bạn không thể chắc chắn hoàn toàn về bất kỳ điều gì trong các hoạt động đầu cơ. Kinh nghiệm tôi vừa kể cho bạn chính là điểm mới được tôi thêm vào trong danh sách những rủi ro bất ngờ của tôi.

Sau vụ cà phê, tôi đã có nhiều thành công đối với các mặt hàng khác và trên lĩnh vực bán khống của thị trường, nhiều tới mức tôi đã đau khổ vì những lời bàn tán lố bịch. Những chuyên gia ở phố Wall và đám ký giả dần có thói quen đổ lỗi cho tôi với những mưu toan mà họ viện ra vì những đợt sụt giá không thể tránh khỏi trên thị trường. Tôi nghĩ, nguyên nhân của việc thổi phồng mức độ và hiệu quả của những hoạt động của tôi là nhu cầu muốn thỏa mãn những đòi hỏi vô độ của công chúng muốn được biết nguyên nhân của từng và tất cả những đợt biến động giá.

Như nhiều lần tôi đã từng nói, không có bất kỳ hoạt động thao túng thị trường nào có thể kéo giá cổ phiếu xuống và giữ chúng ở mức thấp. Điều này không có gì là bí ẩn. Bất kỳ ai chịu bỏ ra nửa phút suy ngẫm có thể dễ dàng hiểu được nguyên nhân. Giả sử có một người giao dịch có mưu đồ với một cổ phiếu – đó là, giữ giá cổ phiếu đó thấp hơn giá trị thực của nó - chuyện gì chắc chắn sẽ xảy ra? Ngay lập tức, người đó sẽ phải đối mặt với

việc mua vào từ nội bộ chính công ty phát hành cổ phiếu đó. Những người biết được giá trị của một cổ phiếu sẽ luôn mua vào ngay khi giá cổ phiếu đó đang ở mức rẻ. Nếu những người trong nội bộ không thể mua những cổ phiếu đó, đó là bởi các điều kiện chung không cho phép họ tự do sử dụng những khoản tiền của họ, và những điều kiện như thế không phải là những điều kiện của đầu cơ giá lên. Khi mọi người nói đến những mưu kế, họ thường suy diễn rằng những mưu kế đó là không chính đáng, gần như là phạm tội vậy. Nhưng bán cổ phiếu nhằm hạ giá xuống dưới mức giá trị của nó là một vụ làm ăn rất nguy hiểm. Bạn cần ghi nhớ một điều, những cổ phiếu bị mưu toan giảm giá, nếu không thể phục hồi, sẽ không thể thu hút được sức mua từ nội bộ, và bất kỳ khi nào có người mưu toan giảm giá của một loại cổ phiếu - tức là, những vụ bán khống không chính đáng – nó rất dễ trở thành mục tiêu cho những vụ thu mua từ nội bộ công ty phát hành, và khi đó, giá sẽ không bao giờ ở mức thấp. Tôi có thể khẳng định, 99/100 cái được gọi là những mưu toan giảm giá thực ra là những đợt sụt giá thực sự, ngày càng nhiều hơn nhưng không phải do những hoạt động của những người giao dịch chuyên nghiệp gây ra, dù anh ta có tích trữ lượng cổ phiếu đến mức nào chăng nữa.

Thuyết hầu hết những đợt sụt giá đột ngột hay những lần mất giá mạnh là kết quả của những hoạt động kinh doanh của một số nhà đầu cơ có lẽ được phát minh ra như một cách giải thích dễ dàng cho những người đầu cơ, những kẻ chẳng hơn gì những con bạc mù quáng, sẵn sàng tin vào những gì nghe thấy hơn là chịu động não suy nghĩ. Những mưu toan bị gán cho những thua lỗ mà những người đầu cơ thiếu may mắn đó thường xuyên nhận được từ những người môi giới của họ và những kẻ ngồi lê đôi mách thực sự là những lời khuyên sai lầm. Khác biệt là ở chỗ: những lời khuyên đầu cơ giá hạ là những lời chỉ dẫn rõ ràng, chắc chắn. Còn những lời khuyên sai lầm - những giải thích chẳng giải thích được điều gì - chỉ khiến bạn không thể bán ra theo những cách khôn ngoan. Xu hướng tự nhiên khi có một đợt sụt giá mạnh nổ ra là bán đi số cổ phiếu bạn có. Chắc chắn phải có một lý do nào đó cho sự sụt giá - một lý do chưa được xác định nhưng đáng tin cậy – vì vậy hãy thoát ra. Nhưng đó sẽ không phải là một hành động sáng suốt nếu đợt sụt giá đó chỉ là kết quả của những mưu toan giảm giá của những người đầu cơ chuyên nghiệp, bởi ngay khi anh ta ngừng lại, giá sẽ lại phục hồi. Đúng là những lời khuyên sai lầm!

Phần. 16

Lời khuyên! Mọi người muốn những lời khuyên nhiều tới mức họ không chỉ khao khát nhận được mà còn khao khát cho đi những lời khuyên. Điều này liên quan tới lòng tham, và cả lòng kiêu hãnh. Bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy đôi khi, những người thực sự thông minh cũng tìm kiếm lời khuyên. Và những người cho lời khuyên không hề băn khoăn lời khuyên của họ có ích hay không, bởi những người tìm kiếm lời khuyên không chỉ tìm những lời khuyên hay, họ theo đuổi tất cả. Nếu những lời đó có thể thì tốt. Nếu không, lần sau họ sẽ may mắn hơn. Tôi đang nghĩ tới lượng khách hàng trung bình của các văn phòng môi giới trung bình. Những người đề xướng hay những người thực hiện, đó là những người lúc nào cũng tin vào những lời khuyên. Họ coi những luồng tin như những công việc quảng bá lý tưởng, những nguồn tin riêng tốt nhất cho nghề buôn, vì đưa ra lời khuyên đã trở thành một hình thức quảng cáo vô tận, bởi chính những người tìm kiếm lời khuyên và những người nhận lời khuyên luôn là những người truyền tin. Những người đề xướng cho lời khuyên luôn ảo tưởng rằng sẽ không có ai bỏ qua những lời mách nước nếu chúng được tiết lộ theo cách hợp lý. Vậy là anh ta học được nghệ thuật tiết lộ một cách khéo léo.

Hằng ngày, tôi nhận được hàng trăm lời khuyên từ đủ loại người. Tôi muốn kể cho các bạn nghe câu chuyện về Borneo Tin. Bạn còn nhớ lúc nào cổ phiếu của công ty này được tung ra khi nào chứ? Đó là khi thời kỳ bùng nổ đạt đến đỉnh điểm. Một tập hợp những người đề xướng đã nghe theo lời khuyên của một ông chủ ngân hàng tài giỏi và quyết định mở một công ty mới trên thị trường tự do thay vì tiếp tục hoạt động của nghiệp đoàn. Đó là một lời khuyên hay. Nhưng sai lầm mà những người này đã mắc phải là do thiếu kinh nghiệm. Họ không biết thị trường chứng khoán có thể làm gì trong giai đoạn bùng nổ dữ dội và họ cũng không biết cách mở rộng thị trường. Họ nhất trí với nhau rằng cần phải tăng giá cổ phiếu bán ra, nhưng họ bắt đầu công việc giao dịch với một mức giá mà những người giao dịch và những người đầu cơ tiên phong không thể mua mà không cảm thấy nghi ngại.

Đúng ra, họ đã phải gặp rắc rối với mức giá đó, nhưng trong thị trường đầu cơ giá lên sôi động, lòng tham của họ hoá ra lại chỉ ở mức vừa phải. Dân chúng sẽ mua tất cả những gì họ được mách nước bằng những cách thỏa đáng. Họ không muốn có những vụ đầu tư. Cái họ đòi hỏi là những khoản tiền có thể kiếm được dễ dàng, là những khoản lãi từ những canh bạc chắc chắn. Vàng chảy vào đất nước này nhờ những vụ mua bán vật liệu cho chiến

tranh. Người ta nói với tôi rằng, trong quá trình lập kế hoạch bán ra cổ phiếu Borneo, những người đề xướng này đã ba lần nâng mức giá niêm yết trước khi giao dịch đầu tiên của họ được chính thức ghi nhận là vì lợi ích của dân chúng.

Tôi cũng đã nhận được lời đề nghị gia nhập nhóm này. Tôi đã xem xét nó nhưng cuối cùng không chấp nhận gia nhập bởi nếu có làm bất kỳ vụ làm ăn nào trên thị trường, tôi thích tự mình làm hơn. Tôi giao dịch dựa trên những thông tin của riêng tôi và theo cách thức của riêng tôi. Khi cổ phiếu Borneo Tin được bán ra, với những hiểu biết về tài xoay xở của tổ hợp này và những kế hoạch của họ, cũng như khả năng của dân chúng, tôi mua mười ngàn cổ phần ngay trong giờ đầu tiên của ngày đầu tiên. Ít nhất tới chừng mực đó, lần ra mắt của cổ phiếu này trên thị trường đã thành công. Thực tế là, những người đề xướng đó nhận thấy nhu cầu lớn tới mức họ cho rằng để vuột nhiều cổ phiếu sớm đến thế là một sai lầm. Cùng lúc nhận ra tôi đã có mười ngàn cổ phiếu, họ cũng nhận thấy rằng họ vẫn có thể bán đi tất cả số cổ phiếu họ đang sở hữu nếu họ chỉ tăng giá thêm hai mươi lăm hoặc ba mươi điểm. Vậy là họ kết luận rằng khoản lãi từ mười ngàn cổ phiếu đó của tôi sẽ là một khoản quá lớn bị rút ra từ hàng triệu đô-la mà họ cảm thấy đã nắm chắc trong tay. Và họ ngừng những hoạt động đầu cơ tăng giá của họ và cố gắng đẩy bật tôi ra. Nhưng tôi vẫn đứng vững ở đó. Họ muốn rũ bỏ tôi như một thứ bệnh dịch nào đó chỉ bởi họ không muốn mất bất kỳ khoản tiền lãi nào từ thị trường. Và họ lại tăng giá, để không làm mất thêm bất kỳ cổ phiếu nào.

Họ đã thấy giá của những cổ phiếu khác tăng cao đến mức nào và họ bắt đầu nghĩ đến tiền tỷ. Và, khi giá cổ phiếu của Borneo Tin tăng lên mức 120, tôi bán cho họ số cổ phần của tôi. Vụ đó làm ngừng việc giá tăng và những người đứng đầu tổ hợp cũng ngừng quá trình kích giá. Trong đợt phục hồi chung tiếp theo, họ lại cố gắng tạo ra một thị trường năng động cho cổ phiếu này và chỉ bán ra một lượng nhỏ, nhưng với mức giá khá cao. Cuối cùng, họ cũng tăng được giá lên mức 150. Nhưng thời kỳ bùng nổ của thị trường đầu cơ giá lên đã qua, vì vậy, tổ hợp này buộc phải bán số cổ phiếu đang mất giá cho những người thường mua vào sau những đợt giảm giá mạnh, với ảo tưởng rằng những cổ phiếu đã từng được bán ở mức 150 giờ đây có thể được mua rẻ ở mức 130 hay mức giá hời 120. Đồng thời, họ cũng đưa ra những lời mách nước, đầu tiên là cho những người giao dịch trên sàn, những người có thể tạo ra một thị trường tạm thời, và sau đó là các công ty môi giới. Họ đã vận dụng tất cả những cách thức họ biết và tận dụng mọi nguồn có thể giúp họ. Vấn đề là thời kỳ của cổ phiếu đầu cơ giá lên đã qua. Những con cá khờ đã đớp những mồi câu khác. Đám người ở Borneo đã hoặc sẽ không nhận thấy điều ấy.

Khi đó tôi đang cùng vợ nghỉ ở Palm Beach. Một hôm, tôi kiếm được một khoản nhỏ ở sở Gidley. Khi về nhà, tôi đã đưa cho vợ tôi một hối phiếu năm trăm đô-la. Thật là một sự trùng hợp kỳ lạ khi ngay trong bữa tối hôm đó, vợ tôi gặp chủ tịch công ty Borneo Tin, một ông Wisenstein nào đó, người đã trở thành chủ tịch của tổ hợp chứng khoán đó. Mãi sau này chúng tôi mới được biết ông Wisenstein đó đã cố ý sắp xếp để được ngồi cạnh vợ tôi vào buổi tối hôm đó.

Ông ta tỏ ra khá tử tế với vợ tôi và nói chuyện khá hấp dẫn. Cuối cùng, ông ta nói riêng với vợ tôi: "Thưa bà Livingston, tôi sắp làm một việc tôi chưa từng làm. Tôi rất vui được làm việc này bởi bà sẽ biết chính xác nó có nghĩa là gì." Ông ta dừng lại rồi nhìn vợ tôi với vẻ đầy lo âu, như muốn chắc chắn cô ấy không chỉ thông minh mà còn là người kín đáo. Cô ấy có thể thấy rõ điều đó trên mặt ông ta, rõ như ban ngày vậy. Nhưng tất cả những gì cô ấy nói lại là: "Vâng?"

"Vâng, thưa bà Livingston. Tôi thật vui khi được gặp bà và chồng bà, và tôi muốn chứng minh những lời nói đó là thành thật bởi tôi còn muốn gặp lại ông bà nhiều. Tôi đảm bảo với bà rằng những điều tôi sắp nói sau đây là những tin mật!". Rồi ông ta thì thầm, "Nếu bà mua một ít cổ phiếu Borneo Tin, bà sẽ kiếm được một khoản lớn đấy."

'Ông nghĩ vậy à?" cô ấy hỏi lại.

"Ngay trước khi tôi rời khách sạn," ông ta trả lời, "Tôi nhận được một số tin tức chắc chắn sẽ chưa được công bố rộng rãi trong mấy ngày tới. Tôi đang định thu thập cổ phiếu Borneo Tin càng nhiều càng tốt. Nếu bà định mua một ít khi thị trường mở cửa ngày mai, chúng ta sẽ mua cùng lúc với cùng một mức giá. Tôi đảm bảo với bà giá cổ phiếu Borneo Tin chắc chắn sẽ tăng lên. Bà là người duy nhất tôi tiết lộ tin này. Người duy nhất!"

Vợ tôi cảm ơn ông ta và sau đó nói rằng cô ấy không biết gì về đầu cơ chứng khoán. Nhưng ông ta lại đảm bảo với cô ấy rằng cô ấy chỉ cần biết những gì ông ta đã nói, thế là đủ. Để chắc chắn vợ tôi đã nghe rõ, ông ta nhắc lại:

"Tất cả những gì bà phải làm là mua cổ phiếu của Borneo Tin hết mức bà muốn. Trong cuộc đời mình, tôi có thể đảm bảo bà sẽ không mất một xu nào. Tôi chưa từng khuyên bất kỳ người phụ nữ - hay đàn ông nào – mua bất kỳ thứ gì. Nhưng tôi chắc chắn là cổ phiếu này sẽ không dừng ở mức dưới 200 và tôi muốn bà kiếm được một khoản. Tôi không thể tự mình mua hết số cổ phiếu đó, nếu có ai khác cũng được hưởng lợi từ đợt tăng giá này, tôi muốn

người đó là bà chứ không phải là một ai khác. Đó là sự thật. Tôi nói riêng với bà điều này vì tôi biết bà sẽ không nói cho ai khác. Thưa bà Livingston, xin bà hãy nghe lời tôi và mua cổ phiếu Borneo Tin!"

Thái độ rất nghiêm chỉnh của ông ta đã thuyết phục được vợ tôi và cô ấy bắt đầu nghĩ rằng cô ấy đã tìm ra cách đầu tư tuyệt vời số tiền tôi đã đưa cho cô ấy chiều hôm đó. Số tiền đó chẳng làm tôi mất gì và cũng nằm ngoài khoản trợ cấp của cô ấy. Nói cách khác, nếu vận may quay lưng lại với cô ấy, mất đi số tiền đó cũng không thành vấn đề gì. Nhưng ông ta đã khẳng định là cô ấy sẽ thắng. Có thể kiếm tiền theo cách riêng rồi sau đó kể lại cho tôi, đối với cô ấy đó là một điều thú vị.

Và, thưa các bạn, ngay buổi sáng hôm sau, trước khi thị trường mở cửa, cô ấy đến văn phòng của Harding và nói với người quản lý:

"Anh Haley, tôi muốn mua một ít cổ phiếu, nhưng tôi không muốn sử dụng tài khoản thông thường của tôi vì tôi không muốn chồng tôi biết gì về vụ này trước khi tôi kiếm được tiền. Anh giúp tôi được không?"

Haley, người quản lý, đáp lời: "Ồ, được thôi. Chúng ta có thể tạo ra một tài khoản đặc biệt. Bà muốn mua cổ phiếu nào và bao nhiêu?"

Vợ tôi đưa cho ông ấy tấm hối phiếu năm trăm đô-la và nói, "Xin anh nghe kĩ cho. Tôi không muốn mất nhiều hơn số tiền này. Nếu có mất, tôi không muốn có chút nợ nần nào với anh, và xin anh nhớ cho, tôi không muốn ông Livingston biết gì về việc này. Anh hãy dùng toàn bộ số tiền này mua cho tôi cổ phiếu của Borneo Tin, ngay khi thị trường mở cửa."

Haley cầm tiền và hứa rằng sẽ không tiết lộ việc này với bất kỳ ai, và mua cho cô ấy một trăm cổ phần ngay khi thị trường mở cửa. Tôi nghĩ cô ấy mua được ở mức 108. Ngày hôm đó, cổ phiếu đó đã rất năng động và đóng cửa với mức tăng ba điểm. Vợ tôi rất hài lòng với khoản đầu tư này, và lấy làm thích thú khi không nói cho tôi về nó.

Đúng lúc đó, tôi đang đầu cơ giá hạ trên thị trường chung. Sự năng động bất thường của cổ phiếu Borneo Tin đã thu hút sự chú ý của tôi. Tôi không nghĩ đây là thời điểm thích hợp để bất kỳ cổ phiếu nào tăng giá, với cổ phiếu này lại càng không. Tôi đã quyết định bắt đầu các hoạt động đầu cơ giá hạ ngay ngày hôm đó, và tôi bắt đầu với việc bán mười ngàn cổ phiếu Borneo Tin. Nếu tôi không làm thế, tôi nghĩ có lẽ giá cổ phiếu đó đã tăng lên năm hay sáu điểm chứ không phải ba.

Sang ngày hôm sau, tôi bán tiếp hai ngàn cổ phần khi thị trường mở cửa và thêm hai ngàn nữa ngay trước khi thị trường đóng cửa. Giá cổ phiếu Borneotin giảm xuống còn 102.

Buổi sáng ngày thứ ba, Haley, người quản lý văn phòng chi nhánh của Harding Brother's ở Palm Beach, đang chờ vợ tôi ghé qua. Cô ấy thường đến đó lúc mười một giờ để xem liệu tôi đang làm gì và mọi việc được tiến hành đến đâu.

Haley kéo bà qua một bên và nói, "Bà Livingston, nếu bà muốn tôi giữ lại một trăm cổ phần của Borneo Tin cho bà, bà phải cho tôi thêm số dư ký quỹ."

"Nhưng tôi làm gì còn," vợ tôi trả lời.

"Tôi có thể chuyển sang tài khoản thường dùng của bà," ông ấy gợi ý.

"Không được," cô ấy phản đối, "Nếu thế, chồng tôi sẽ biết về việc này mất."

"Nhưng tài khoản đã cho thấy bà lỗ khoảng …" ông ấy bắt đầu.

"Nhưng tôi đã nói rõ với anh là tôi không muốn mất nhiều hơn năm trăm đô-la. Thậm chí tôi còn chẳng muốn mất chừng đó nữa," vợ tôi cắt ngang.

"Tôi biết, bà Livingston, nhưng tôi không muốn bán chúng trước khi bàn bạc với bà, và bây giờ, trừ khi bà cho phép tôi giữ chúng, nếu không tôi sẽ phải bán ra."

"Nhưng hôm trước, khi tôi mua chúng, mọi việc đã diễn ra khá tốt đấy thôi," cô ấy nói, "Tôi không nghĩ mọi chuyện có thể thành ra thế này sớm đến vậy."

"Không," Haley trả lời, "Tôi cũng không nghĩ vậy." Các văn phòng môi giới thường rất khéo léo trong những việc phát ngôn kiểu này.

"Vậy là đã có chuyện gì, anh Haley?"

Haley biết là chuyện gì, nhưng anh ấy không thể nói mà không tiết lộ tôi ra, và công việc kinh doanh của một khách hàng không thể bị tiết lộ. Vì vậy, anh ấy trả lời: "Tôi cũng không nghe được tin gì đặc biệt, bằng cách này hay cách khác. Bà thấy đó! Giá thấp thế thì khó mà lên được!" và anh ấy chỉ vào bảng tin.

Vợ tôi nhìn chằm chằm vào con số đang giảm dần của cổ phiếu đó và thét lên: “Ôi, anh Haley! Tôi không muốn mất năm trăm đô-la đó! Tôi phải làm gì đây?”

“Tôi không biết, bà Livingston, nhưng nếu tôi là bà, tôi sẽ đi hỏi ông Livingston.”

“Ôi, không! Ông ấy không muốn tôi đầu tư theo cách riêng của tôi. Ông ấy đã bảo tôi thế. Ông ấy sẽ mua hoặc bán cổ phiếu cho tôi nếu tôi nói với ông ấy, nhưng tôi chưa từng làm bất kỳ vụ giao dịch nào mà ông ấy không biết. Tôi không dám nói với ông ấy đâu.”

“Được rồi,” Haley dịu dàng an ủi, “Ông ấy là một người giao dịch tài ba và ông ấy sẽ biết phải làm gì mà.” Nhìn thấy vợ tôi lắc đầu kịch liệt, anh ấy nói thêm, “Nếu không, bà phải đưa thêm cho tôi một hoặc hai ngàn để giữ số cổ phiếu đó.”

Cô ấy cần quyết định ngay tại đó và ngay lập tức. Cô ấy đi lại quanh phòng, nhưng khi thị trường ngày càng yếu hơn, cô ấy tìm đến nơi tôi đang ngồi theo dõi bảng tin và nói rằng cô ấy muốn nói chuyện riêng với tôi. Chúng tôi đến văn phòng riêng của tôi và cô ấy kể cho tôi nghe mọi chuyện. Vậy là tôi chỉ còn biết nói, “Cô bé ngốc nghếch ơi, em phải rút lui khỏi vụ đó thôi.”

Cô ấy hứa sẽ làm thế, và tôi đưa cho cô ấy năm trăm đô-la khác, và cô ấy vui vẻ rời phòng. Lúc đó, giá cổ phiếu đó đang ở mức danh nghĩa.

Tôi hiểu chuyện gì đã diễn ra. Ông Wisenstein đó là một người khá tinh ranh. Ông ta cho rằng vợ tôi sẽ nói với tôi những điều cô ấy đã nghe được và tôi sẽ nghiên cứu cổ phiếu đó. Ông ta biết rằng mức năng động như thế có thể hấp dẫn tôi và người ta đã quen với việc tôi thường xoay xở được với lượng cổ phiếu khá lớn. Tôi nghĩ ông ta cho rằng tôi sẽ mua vào mười hoặc hai mươi ngàn cổ phần.

Đó là một trong những lời khuyên được lên kế hoạch và được đưa ra một cách khéo léo nhất tôi từng được nghe. Nhưng nó đã đến nhầm chỗ. Và phải như vậy. Ngay hôm đó, người phụ nữ đó đã kiếm được một khoản năm trăm đô-la trời cho. Vì đang trong tâm trạng muốn phiêu lưu hơn bình thường, cô ấy muốn tự mình kiếm được vài đồng. Với kiểu xúc động đúng của phụ nữ, lời khuyên đó có sức hấp dẫn quá lớn, tới mức không thể cưỡng lại. Cô ấy biết tôi suy nghĩ gì về những vụ đầu tư của những người không thông thạo, nên cô ấy không dám đề cập đến việc đó với tôi. Wisenstein đã đánh giá sai

tâm lý của vợ tôi.

Ông ta cũng hoàn toàn sai lầm khi phỏng đoán tôi là kiểu người giao dịch nào. Tôi không bao giờ nghe theo những lời mách nước và tôi đầu cơ giá hạ trên toàn bộ thị trường. Những chiến thuật ông ta nghĩ có thể có hiệu quả nhằm lôi kéo tôi mua cổ phiếu Borneo – đó là, mức năng động đó và ba điểm tăng giá – hóa ra lại là những gì khiến tôi chọn cổ phiếu Borneo làm điểm khởi đầu khi tôi quyết định bán ra.

Sau khi nghe chuyện của vợ tôi, tôi lại càng muốn bán cổ phiếu của Borneo hơn bao giờ hết. Mỗi buổi sáng vào lúc thị trường mở cửa và mỗi buổi chiều khi thị trường chuẩn bị đóng cửa, tôi lại đều đặn bán ra, cho đến khi tôi nhận thấy có cơ hội bù lại số bán khống với một món lợi hậu hĩ.

Tôi cho rằng giao dịch dựa trên những lời mách nước là việc làm ngu ngốc nhất. Tôi cho rằng tôi đã không làm theo những cách thức mà những người nghe theo lời mách nước đã làm. Đôi khi, tôi nghĩ những người tin theo những lời mách nước đó là những người say. Có những người không thể nhịn được cơn thèm khát và lúc nào cũng trông đợi những cơn say mà họ cho rằng là những nguồn vui không thể thiếu. Điều dễ làm nhất để được vui vẻ là nghe theo những gì được mách bảo – Đó cũng là bước đầu tiên và dài nhất nhằm thỏa mãn những khát khao trong tim bạn. Lòng tham có thể khiến bạn say mê tới mức mờ mắt, nhưng vẫn không bằng ảnh hưởng của hi vọng cùng thói lười suy nghĩ.

Và không chỉ những người thiếu kinh nghiệm mới là những người tin theo lời mách nước. Có những người giao dịch chuyên nghiệp trên sàn giao dịch chứng khoán New York cũng tệ như vậy. Tôi biết rõ có rất nhiều người trong số họ ấp ủ những quan điểm sai lầm về tôi chỉ vì tôi chưa từng cho ai lời khuyên. Nếu tôi nói với một người, “Hãy bán ngay năm ngàn cổ phiếu của Steel!”, anh ta sẽ thực hiện ngay lập tức. Nhưng nếu tôi nói với anh ta tôi đang đầu cơ giá hạ trên thị trường và giải thích cho anh ta những lý do của tôi, anh ta cảm thấy khó khăn khi nghe tôi nói. Sau khi tôi đã nói hết, anh ta lại nhìn tôi với ánh mắt giận dữ vì đã lãng phí thời gian của anh ta bằng cách giải thích những quan điểm của tôi về các tình thế chung thay vì cho anh ta một lời khuyên rõ ràng và trực tiếp, giống như những con người bác ái đang xuất hiện đầy rẫy ở phố Wall, những người thích bỏ hàng triệu bạc vào túi những người bạn, người quen và kể cả những người hoàn toàn xa lạ.

Niềm tin vào những điều kỳ diệu mà con người thường ấp ủ được sinh ra từ tình trạng đắm mình thái quá trong hi vọng. Có những người thường xuyên

đắm chìm trong hi vọng cũng như tất cả chúng ta đều biết họ vẫn xuất hiện trước mặt chúng ta như những con người lạc quan mẫu mực. Tất cả bọn họ đều là những người tin theo lời mách nước.

Tôi có một người quen, một thành viên của Sở giao dịch chứng khoán New York, một trong số những người vẫn thường nghĩ tôi là một kẻ tham lam, ích kỷ và máu lạnh bởi tôi chưa bao giờ đưa ra lời khuyên hay giúp bạn bè kiếm được chút gì. Một hôm - khoảng vài năm trước – anh ta đang nói chuyện với một phóng viên, người tình cờ nói rằng anh ta được một nguồn tin đáng tin cậy cho biết giá cổ phiếu G. O. H sẽ tăng lên. Anh bạn làm môi giới của tôi lập tức mua vào một ngàn cổ phần và nhận ra giá cổ phiếu đó giảm nhanh chóng tới mức, trước khi anh ta kịp ngăn chặn những thua lỗ của mình, anh ta đã mất ba ngàn năm trăm đô-la. Một hai ngày sau, anh ta gặp lại người bạn phóng viên, khi đó anh ta vẫn còn rất tức tối.

"Lời khuyên của cậu hay nhỉ," anh ta càu nhàu.

"Lời khuyên nào cơ?" anh chàng phóng viên, rõ ràng là chẳng còn nhớ gì cả, hỏi lại.

"Về cổ phiếu G. O. H đó. Cậu đã nói là cậu có tin đó từ một nguồn đáng tin cậy mà."

"Đúng là vậy mà. Một giám đốc một công ty và là thành viên một ủy ban tài chính đã nói với tôi thế mà."

"Đấy là ai mới được chứ?", anh chàng môi giới hậm hực hỏi.

"Nếu cậu cứ muốn biết," anh chàng phóng viên trả lời, "Đó chính là bố vợ cậu, ông Westlake."

"Sao cậu không nói quách ra là ông ấy ngay từ đầu chứ?" người môi giới hét lên. "Cậu làm tôi mất ba ngàn năm trăm đô-la rồi đấy!" Anh ta không tin vào những lời khuyên từ gia đình. Nguồn tin càng xa, lời khuyên càng đúng hơn.

Ông già Westlake là một ông chủ ngân hàng và một người đề xướng giàu có và thành đạt. Một hôm ông ta tình cờ gặp John W. Gates. Gates hỏi ông ta xem ông ta biết điều gì. "Nếu cậu làm đúng theo những lời tôi nói, tôi sẽ cho cậu lời khuyên, còn nếu không, tôi đỡ mất công nói," ông già Westlake trả lời với vẻ gắt gỏng.

"Dĩ nhiên là tôi sẽ làm theo lời ông," Gates hồ hởi hứa hẹn.

"Hãy bán cổ phiếu Reading đi! Cậu sẽ kiếm được khoảng hai mươi lăm điểm, có thể còn hơn nữa. Nhưng chắc chắn là được hai mươi lăm điểm,"

"Cám ơn ông rất nhiều" Gate, vẻ mặt cá-với-bạn-cả-triệu-đô, siết chặt tay ông già rồi đi thẳng về hướng văn phòng môi giới của anh ta.

Westlake chuyên về cổ phiếu Reading. Ông ta biết tất cả về công ty đó và đứng chung thuyền với những người nội bộ. Do vậy, mọi người đều biết ông ta hiểu rất rõ về thị trường của loại cổ phiếu này. Vậy mà giờ đây ông ta lại đang khuyên anh chàng đầu cơ người miền Tây bán khống chúng.

Giá cổ phiếu Reading không ngừng tăng lên. Sau vài tuần, giá đã tăng thêm khoảng một trăm điểm. Một hôm, ông già Westlake tình cờ gặp lại John W. Gates trên phố Wall, nhưng ông ta giả vờ như không quen biết anh ta và tiếp tục rảo bước. John W. Gates đuổi theo ông ta, mỉm cười và đưa tay ra. Ông già Westlake bắt tay anh ta với vẻ sửng sốt.

"Tôi muốn cám ơn ngài vì lời khuyên của ngài về cổ phiếu Reading", Gates nói.

"Tôi chưa từng cho cậu lời khuyên nào," Westlake nói, với vẻ khó chịu.

"Có mà. Và đó còn là một lời khuyên tuyệt vời nữa. Nhờ ngài tôi đã kiếm được sáu mươi ngàn đô-la đấy."

"Sáu mươi ngàn đô-la sao?"

"Đúng vậy! Ngài không nhớ sao? Ngài đã khuyên tôi bán cổ phiếu Reading; vậy là tôi mua vào! Tôi luôn kiếm ra tiền từ lời khuyên của ngài, thưa ngài Westlake." John W. Gates trả lời, vẻ mặt mãn nguyện. "Lúc nào cũng vậy!"

Ông già Westlake nhìn chàng trai người miền Tây chất phác và ngay sau đó bình luận với vẻ thán phục: "Tôi mà có được bộ óc như anh, tôi sẽ thành người giàu có đến mức nào, Gates ạ."

Một hôm khác, tôi gặp ông W. A. Rogers, một họa sĩ vẽ biếm họa nổi tiếng, người được những người môi giới tranh ở phố Wall rất ngưỡng mộ. Những bức biếm họa của ông trên tờ nhật báo Herald của New York đã đem lại niềm vui cho hàng ngàn người. Và ông ta kể cho tôi nghe một câu chuyện. Đó là trước khi chúng ta tham gia cuộc chiến với Tây Ban Nha. Anh ta đã dành một buổi tối ở nhà một người bạn làm môi giới. Khi đi ra, anh ta lấy chiếc mũ quả dưa của anh ta ra khỏi giá, ít nhất anh ta nghĩ nó là của anh ta,

bởi hình dạng của nó cũng giống chiếc mũ của anh ta và nó vừa với đầu anh ta.

Vào thời điểm đó, những suy nghĩ và những cuộc bàn tán ở phố Wall không ngoài vấn đề cuộc chiến với Tây Ban Nha. Liệu cuộc chiến có xảy ra hay không? Nếu chiến tranh nổ ra, thị trường chắc chắn sẽ giảm; không phải vì số cổ phiếu bán ra của chúng tôi mà vì áp lực từ những người Châu Âu đang nắm giữ cổ phiếu của chúng tôi. Nếu không, chúng tôi chắc chắn sẽ mua cổ phiếu, bởi trước đó đã có những đợt sụt giá đáng kể do những lời phản đối mạnh mẽ từ những bài báo giật gân. Ông Rogers kể cho tôi nghe phần còn lại của câu chuyện như sau:

"Bạn tôi, anh chàng môi giới, người tôi đã đến nhà chơi tối hôm trước, hôm sau đến Sở mà trong lòng băn khoăn khi phải quyết định sẽ theo phía nào của thị trường. Anh ta đã xem xét những chi tiết thuận và chống, những vẫn không thể phân biệt đâu là tin đồn, đâu là sự thực. Anh ta không nhận được tin tức xác thực nào có thể hướng dẫn mình. Có lúc anh ta cho rằng chiến tranh là không thể tránh khỏi, nhưng rồi ngay sau đó, anh ta lại tự thuyết phục mình rằng việc đó không thể xảy ra. Rắc rối đó khiến anh ta thấy bức bối, anh ta phải bỏ cái mũ quả dưa ra để làm dịu bớt cái nóng của mình. Anh ta không thể quyết định nên bán hay nên mua."

"Rồi đột nhiên anh ta nhìn vào trong mũ. Trong đó có hàng chữ mạ vàng WAR (chiến tranh). Đó là tất cả linh cảm anh ta cần. Đây chẳng phải là ý trời phán truyền cho anh ta thông qua chiếc mũ của tôi sao? Vậy là anh ta bán ra với số lượng lớn, đúng lúc chiến tranh nổ ra, và anh ta có thể bù lại lượng bán không nhờ đợt sụt giá và bất ngờ vớ được một khoản lãi hậu hĩnh." Và rồi W. A. Rogers kết thúc," Và tôi chẳng bao giờ lấy lại được chiếc mũ đó."

Nhưng câu chuyện nổi bật nhất về những lời mách nước trời cho trong bộ sưu tập của tôi là về một trong những thành viên nổi tiếng nhất của Sở giao dịch chứng khoán New York, ông J. T. Hood. Một hôm, một người giao dịch trên sàn khác, Bert Walker, nói với Hood rằng anh ta vừa làm được một việc giúp cho một giám đốc xuất chúng của hãng Atlantic & Southern. Để trả ơn, vị giám đốc đó đã khuyên anh ta mua tất cả cổ phiếu A. & S. anh ta có thể. Ban giám đốc đang dự tính một vài việc có thể giúp giá cổ phiếu tăng ít nhất hai mươi lăm điểm. Tất cả các giám đốc không tham gia vào vụ này, nhưng phần lớn đảm bảo sẽ bỏ phiếu thuận nếu được hỏi đến.

Bert Walker kết luận rằng tỷ lệ cổ tức sẽ tăng lên. Anh ta nói lại với người

bạn của mình, Hood, và mỗi người bọn họ mua vài ngàn cổ phần của A. & S. Cổ phiếu đó không mạnh, trước và cả sau khi họ mua, nhưng Hood nói rằng rõ ràng tình trạng đó giúp cho quá trình tích lũy cổ phần của nhóm nội bộ do người bạn của Bert đứng đầu được dễ dàng hơn.

Sang ngày thứ Năm tiếp theo, sau khi thị trường đóng cửa, ban giám đốc của Atlantic & Southern nhóm họp và thông qua tỷ lệ cổ tức. Giá cổ phiếu giảm sáu điểm sau sáu phút giao dịch đầu tiên của sáng thứ Sáu.

Bert Walker tức giận không thôi. Anh ta ghé qua văn phòng của vị giám đốc đó, người cũng đang rất đau khổ vì việc đó và đang rất ăn năn. Vị giám đốc nói rằng anh ta quên mất việc đã khuyên Walker mua số cổ phiếu đó. Đó là lý do anh ta đã không gọi báo cho Walker biết đã có sự thay đổi trong kế hoạch của nhóm đa số trong ban giám đốc. Vị giám đốc đang rất hối hận đã sốt sắng đền bù bằng cách cho Walker một lời khuyên khác. Anh ta chân thành giải thích rằng một vài đồng nghiệp của anh ta đã muốn có cổ phiếu giá rẻ và đã làm ngược với ý kiến của anh ta vì một công việc làm ăn không thuận lợi. Nhưng giờ đây, tất cả bọn họ đã tích lũy đủ lượng cổ phiếu cần thiết, và không còn gì có thể ngăn cản giá cổ phiếu này tăng lên. Nếu Walker mua cổ phiếu A. & S. lúc này, anh ta sẽ chắc thắng gấp đôi.

Bert không chỉ tha thứ cho anh ta mà còn nồng nhiệt bắt tay chuyên gia tài chính cấp cao. Tất nhiên là anh ta vội vã đi tìm người bạn của mình và cũng là đồng nạn nhân, Hood, để cho anh ta biết về tin tức đáng mừng này. Họ sắp vớ được một món hậu. Họ đã được mách cho biết trước giá cổ phiếu sẽ tăng lên và họ bắt đầu mua vào. Nhưng giờ đây giá đã giảm xuống mười lăm điểm. Vậy là chắc thắng rồi. Họ quyết định mua năm ngàn cổ phần, bằng tài khoản chung.

Việc làm của họ như thể một tín hiệu xuất phát, giá cổ phiếu sụt mạnh vì một nguyên nhân khá rõ ràng là việc bán ra từ nội bộ. Hai chuyên gia hồ hởi xác nhận mối nghi ngờ đó. Hood bán ra năm ngàn cổ phần của họ. Sau khi bán xong, Bert Walker nói với anh ta, "Nếu tên khốn đó không đến Florida từ hai ngày trước, tớ sẽ đánh cho hắn lòi ruột ra. Phải, tớ sẽ làm thế đấy. Nhưng giờ thì đi với tớ."

"Đi đâu đây?" Hood hỏi lại.

"Đến sở điện tín. Tớ sẽ gửi cho hắn một bức điện sẽ khiến hắn không bao giờ quên được. Đi nào."

Hood đành đi theo. Bert phăm phăm tiến vào sở điện tín. Ở đó, anh ta vẫn bị những cảm xúc chi phối – dù sao họ cũng đã lỗ nặng vì năm ngàn cổ phần đó – và đã viết ra những lời lăng mạ có thể đạt đến tầm kiệt tác. Anh ta đọc cho Hood nghe và kết thúc: “Thế này cũng gần diễn tả đầy đủ những gì tớ nghĩ về hắn.”

Anh ta đang chuẩn bị chuyển tờ giấy cho người nhân viên đang đợi thì Hood lên tiếng, “Từ từ đã, Bert!”

“Có chuyện gì thế?”

“Nếu là tớ, tớ sẽ không gửi đi đâu,” Hood nghiêm túc gợi ý.

“Sao lại không?” Bert ngắt lời.

“Nó sẽ làm ông ta tức điên lên mất.”

Bert kinh ngạc nhìn Hood và nói, “Nhưng chẳng phải chúng ta muốn thế sao?”.

Nhưng Hood lắc đầu tỏ ý không tán thành, và nói với vẻ nghiêm trang nhất: “Nếu cậu gửi bức điện này đi, ông ta sẽ chẳng cho chúng ta thêm lời khuyên nào đâu!”

Một người giao dịch chuyện nghiệp đã thốt ra những lời như vậy đấy. Vậy còn nói gì đến những người khờ khạo tin theo những lời mách nước nữa? Mọi người nghe theo những lời mách nước không phải bởi họ toàn là những kẻ ngu ngốc đáng thương, mà chỉ vì họ thích những hi vọng hão huyền mà tôi đã nói đến. Công thức kiếm tiền của ông già Baron Rothschild có thể áp dụng cho nghề đầu cơ với hiệu quả lớn chưa từng có. Có người hỏi ông ấy liệu việc kiếm tiền từ thị trường chứng khoán Pa-ri có phải là một vấn đề khó khăn, và ông ta trả lời rằng, ngược lại, ông ta nghĩ đó là một việc dễ dàng.

“Đó là bởi ngài đã rất giàu,” người phỏng vấn phản đối.

“Không đâu. Tôi đã tìm được một cách rất dễ làm và tôi đã làm theo cách đó. Và tôi không còn việc gì khác ngoài kiếm ra tiền. Nếu anh muốn, tôi có thể nói cho anh nghe bí mật đó. Đơn giản là thế này: tôi không bao giờ mua vào ở mức giá thấp nhất và luôn bán ra rất sớm.”

Các nhà đầu tư lại là một kiểu người khác hẳn. Họ chỉ say mê với những bản kiểm kê, các số liệu thống kê tiền lãi và tất cả các loại dữ liệu toán học, cứ

như thể chúng có nghĩa là thực tế và sự chắc chắn vậy. Như thường lệ, nhân tố con người bị đánh giá thấp. Rất ít người muốn tiến hành mua cổ phần như một công việc kinh doanh của cá nhân. Nhưng nhà đầu tư khôn ngoan nhất tôi từng biết là một người khởi nghiệp từ một người vô danh ở Pennsylvania đến phố Wall và đã nhiều lần gặp Russell Sage.

Đó là một người điều tra tài giỏi, một người đa nghi không mệt mỏi. Anh ta chỉ tin vào việc tự mình đặt ra những câu hỏi và tự quan sát bằng chính đôi mắt mình. Anh ta không thích những ý kiến của người khác. Việc này đã xảy ra từ nhiều năm trước. Khi đó, anh ta đang có một ít cổ phiếu Atchison. Rồi anh ta nghe được những báo cáo gây lo lắng về công ty này và ban giám đốc của nó. Anh ta nghe rằng ông Reinhart, chủ tịch hội đồng quản trị, thay vì trở thành người phi thường như người ta vẫn tin, lại là một ông chủ hoang phí với tính hấp tấp đang nhanh chóng đẩy công ty vào một tình trạng hỗn loạn. Rồi sẽ có ngày ông ta phải gánh lấy những phiền phức từ tình trạng này.

Đó là những tin tức thuộc loại như là một điều cần thiết đối với chàng trai vô danh xứ Pennsylvania. Anh ta nhanh chóng lao đến Boston để phỏng vấn ông Reinhart và hỏi ông ta vài câu hỏi. Những câu hỏi này bao gồm việc nói lại những lời buộc tội anh ta đã nghe được và yêu cầu vị Chủ tịch của Atchison, Topeka & Santa Fe Railroad xác nhận những lời buộc tội đó là đúng hay sai.

Ông Reinhart không chỉ dứt khoát phủ nhận những luận điệu đó mà còn nói thêm: ông ta sẽ tiếp tục chứng minh bằng những số liệu cho thấy những kẻ buộc tội đó là những kẻ dối trá ác tâm. Anh ta yêu cầu những thông tin chính xác và nhận được từ vị chủ tịch những số liệu cho thấy công ty đang được vận hành và có thể đứng vững về phương diện tài chính đến mức nào, những số liệu chi tiết đến từng xu.

Chàng trai cảm ơn Chủ tịch Reinhard, quay trở lại New York và ngay lập tức bán tất cả số cổ phần Atchison của anh ta. Khoảng một tuần sau, anh ta sử dụng số tiền nhàn rỗi của mình để mua một lượng lớn cổ phiếu Delaware, Lackawanna & Western.

Nhiều năm sau, khi chúng tôi đang nói chuyện về những vụ trao đổi may mắn, anh ta đã đưa ra trường hợp của chính mình. Anh ta giải thích cho tôi nghe điều gì đã thúc đẩy anh ta làm vậy.

“Anh phải biết,” anh ta nói, “Tôi nhận thấy mỗi khi ông Reinhard viết ra những số liệu, ông ta lại lấy ra những tờ giấy viết thư từ ngăn tủ của chiếc

bàn gụ có nắp cuộn của ông ta. Đó là những tờ giấy làm bằng vải lanh mịn, nặng với phần đầu thư được in hai màu khá đẹp. Nó không chỉ đắt tiền mà tệ hơn nữa – đó là một sự xa hoa không cần thiết. Ông ta chỉ viết một vài con số để chứng minh cho tôi thấy công ty đã kiếm được bao nhiêu ở một vài khu vực hay họ đã làm thế nào để cắt giảm phụ phí và chi phí hoạt động, rồi ông ta vo tròn tờ giấy đắt tiền đó và vứt vào sọt rác. Ngay sau đó, ông ta lại muốn gây ấn tượng với tôi bằng sự tiết kiệm của công ty, và ông ta lại lôi ra một tờ giấy khác. Chỉ có một vài con số - và xong, tờ giấy bị vứt vào sọt rác! Hàng đống tiền bị lãng phí mà ông ta chẳng có chút nghĩ ngợi. Nó khiến tôi nhận thấy nếu ông chủ là kiểu người như vậy, chắc chắn ông ta chẳng bao giờ có những người trợ lý biết tiết kiệm và thưởng cho họ. Vậy là tôi quyết định nghe theo những lời tin đồn rằng ban quản trị là những kẻ hoang phí là đúng và bán tất cả số cổ phiếu Atchison tôi có.

"Vài ngày sau, tôi có dịp ghé qua văn phòng của hãng Delaware, Lackawanna & Western. Ông già Sam Sloan là chủ tịch của hãng. Văn phòng của ông ta rất gần cửa ra vào và cửa phòng ông ta rộng mở. Cánh cửa đó lúc nào cũng được mở rộng. Trong những ngày đó, không có ai bước vào văn phòng chủ tịch của D. L. & W. mà không thấy ngài chủ tịch đang ngồi ở bàn làm việc. Bất kỳ ai cũng có thể bước vào tiến hành công việc trực tiếp với ông ta, nếu có bất kỳ công việc nào cần giải quyết. Những phóng viên tài chính đã nói với tôi họ chưa bao giờ phải vòng vo với ông ta, mà chỉ cần đặt câu hỏi và ông ta sẽ thẳng thắn trả lời có hoặc không, dù các giám đốc khác có đang ở trong tình trạng khẩn cấp đến đâu.

"Khi tôi bước vào, tôi thấy ông già đang bận. Lúc đầu tôi nghĩ ông ta đang mở thư, nhưng sau đó, khi đến gần bàn, tôi mới nhận ra ông ta đang làm gì. Mãi sau, tôi mới biết đó là một thói quen thường ngày của ông ấy. Trong những khoảnh khắc thư giãn, ông ta thường ngồi bóc những phong bì thư ra. Bằng cách đó, ông ta sẽ có hai mảnh giấy có một mặt trắng. Ông ta xếp những mảnh giấy này lại và sau đó ông ta sẽ dùng chúng thay cho những tập giấy viết mỗi khi làm những công việc cung cấp số liệu như Reinhard đã làm cho tôi với những tờ giấy in đầu thư. Không phí phạm đến từng chiếc phong bì rỗng và từng giây phút nhàn rỗi. Mọi thứ đều được tận dụng.

"Tôi chợt nhận thấy nếu Chủ tịch của D. L. & W. là một người như thế, chắc chắn các phòng ban của công ty được quản lý bằng những phương cách tiết kiệm. Ngài chủ tịch sẽ lo liệu việc đó! Dĩ nhiên là tôi biết công ty vẫn đang trả cổ tức thường lệ và tài sản của công ty cũng khá lớn. Tôi mua tất cả số cổ phiếu D. L. & W. có thể mua được. Kể từ thời điểm đó, số vốn cổ phần của công ty đã tăng lên gấp đôi rồi gấp bốn. Số cổ tức thường niên của tôi đã lớn

ngang số vốn gốc. Tôi vẫn giữ lại cổ phiếu của D. L. & W. và bán cổ phiếu của Atchison chỉ vài tháng sau khi tôi được thấy vị chủ tịch hãng này ném từng tờ từng tờ giấy có in đầu thư bằng hai màu vào thùng rác chỉ vì muốn chứng minh cho tôi bằng số liệu thực thế là ông ta không hoang phí."

Và cái hay của câu chuyện này là ở chỗ nó có thực và sau đó không có bất kỳ loại cổ phiếu nào mà anh chàng vô danh đó đã đầu tư có thể có giá trị như cổ phiếu D. L. & W.

Phần. 17

Một trong số những người bạn thân nhất của tôi có sở thích kể những câu chuyện về cái mà anh ta gọi là những linh cảm của tôi. Anh ta lúc nào cũng gán cho tôi năng lực hành động bất ngờ thách thức những phép phân tích. Anh ta nói rằng tôi chỉ mù quáng tin theo những cơn bốc đồng bí ẩn và nhờ đó có thể rút ra khỏi thị trường vào đúng thời điểm thích hợp. Câu chuyện bịa đặt ưa thích của anh ta trong bàn ăn sáng là có một con mèo đen đã báo trước cho tôi bán đi số cổ phiếu tôi đang giữ và rằng mỗi khi tôi nhận được lời mách bảo từ con mèo đó, tôi lại trở nên cáu kỉnh và nóng nảy cho đến khi tôi bán hết số cổ phiếu đang đầu cơ. Hầu như tôi lúc nào cũng có được mức giá đỉnh của những đợt biến động giá, và điều đó dĩ nhiên là củng cố thêm lý thuyết linh cảm của người bạn ngang ngạnh của tôi.

Tôi đến Washington để cố gắng thuyết phục vài Nghị sĩ rằng tôi đang không chú ý nhiều đến thị trường chứng khoán và việc đưa ra mức thuế cắt cổ đối với chúng tôi không phải là một việc sáng suốt. Quyết định bán cổ phiếu của tôi đến đột ngột, và thế là sinh ra những câu chuyện bịa của bạn tôi.

Tôi phải thừa nhận rằng đôi khi có một số việc trên thị trường chứng khoán tôi đã vì những cơn bốc đồng không thể cưỡng lại. Không cứ là tôi đang đầu cơ hay đang bán khống cổ phiếu. Tôi phải rút ra. Nếu không, tôi sẽ cảm thấy rất khó chịu. Tự tôi thường nghĩ rằng đó là vì tôi đã nhìn thấy nhiều tín hiệu cảnh báo. Có thể chỉ một tín hiệu thôi thì không đủ rõ ràng hay mạnh mẽ để trở thành một lý do rõ ràng, chắc chắn khiến tôi bất ngờ muốn hành động Có thể tất cả những điều đó chỉ là cái người ta gọi là "linh cảm từ con tim" mà những người giao dịch cao niên thường nói rằng James R. Keene đã bộc lộ mạnh mẽ chính xác như những người trước ông ta. Tôi phải thú nhận rằng, hoá ra những cảnh báo đó không chỉ chính xác mà còn đến rất kịp thời. Nhưng trong riêng trường hợp này, đó không phải là vì những linh cảm. Chẳng có con mèo đen nào cả. Về việc tôi thức dậy vào buổi sáng hôm đó với vẻ đầy tức giận, như những anh ta nói với mọi người, tôi nghĩ có thể giải thích được - nếu tôi thực sự tôi đã nổi giận – là vì sự thất vọng của tôi. Tôi biết là tôi đã không thuyết phục được ngài Nghị sĩ và Ủy ban đã không xem xét vấn đề đánh thuế phố Wall dưới góc độ của tôi. Tôi không định trì hoãn hay trốn tránh việc đánh thuế đối với những giao dịch cổ phiếu, mà chỉ muốn đề xuất một mức thuế mà tôi, với tư cách là đại diện cho những nhà đầu cơ cổ phiếu, không cảm thấy bất công và thiếu sáng suốt. Tôi không muốn Chính phủ tự tay giết "con gà đẻ trứng vàng" của họ bằng theo cách ấy. Có thể việc tôi thất bại không chỉ làm tôi tức giận mà còn khiến tôi thấy bi quan

về tương lai của một công việc kinh doanh bị đánh thuế không công bằng. Nhưng tôi sẽ kể cho bạn chính xác những gì đã diễn ra.

Khi thị trường đầu cơ giá lên bắt đầu, tôi đánh giá tương lai của thị trường đồng và cổ phiếu Steel khá sáng sủa. Vì vậy, tôi đầu cơ giá lên cho cả hai và tôi bắt đầu tích lũy cả hai loại cổ phiếu. Tôi bắt đầu bằng việc mua năm ngàn cổ phần Utah Copper và dừng lại vì thấy thị trường biến động không đúng. Nó khiến tôi cảm thấy tôi đã không sáng suốt khi quyết định mua. Tôi nghĩ giá cổ phiếu ở mức 114. Tôi cũng mua cổ phiếu của United States Steel ở mức giá đó. Tôi mua tất cả hai mươi ngàn cổ phiếu trong ngày đầu tiên bởi thị trường đã biến động đúng. Tôi làm theo những phương thức tôi đã miêu tả với các bạn.

Cổ phiếu Steel vẫn tăng giá và vì vậy tôi tiếp tục tích lũy thêm cổ phiếu này cho đến khi tôi có bảy mươi hai ngàn cổ phần. Nhưng số cổ phiếu Utah Copper của tôi vẫn nguyên như ban đầu, không quá năm ngàn cổ phần. Cách biến động của nó không khuyến khích tôi có động thái gì hơn.

Mọi người cũng biết chuyện gì đã diễn ra. Tôi nghĩ thị trường chuẩn bị tăng lên. Vì có một đợt biến động giá lên lớn các điều kiện chung đều thích hợp. Thậm chí sau khi cổ phiếu đã tăng giá khá cao và khoản lợi trên giấy của tôi đã không nhỏ, bảng tin vẫn tiếp tục thông báo. Chưa hết! Chưa hết! Khi tôi đến Washington, thông điệp từ bảng tin vẫn như thế. Dĩ nhiên là tôi không có ý định tăng thêm mức cổ phiếu đang giữ vào ngày đó dù tôi vẫn đang đầu cơ giá lên. Cùng lúc đó, thị trường đang biến động đúng như tôi dự đoán và tôi chẳng có thời gian suốt ngày theo dõi bảng tin để tìm kiếm một tín hiệu rút lui. Trước khi tín hiệu đó xuất hiện – dĩ nhiên là trừ khi có một tai họa bất ngờ xảy ra - thị trường sẽ ngưng lại hoặc nếu không sẽ báo trước cho tôi về một sự đảo ngược của tình hình đầu cơ. Đó là lý do tôi có thể yên tâm tiến hành công việc với ngài Nghị sĩ.

Giá các cổ phiếu tiếp tục tăng lên cùng lúc, và điều đó có nghĩa là điểm kết của thị trường đầu cơ giá lên đang đến gần. Tôi không định tìm kiếm một ngày định trước cho kết thúc này. Đó là việc nằm ngoài khả năng quyết định của tôi. Nhưng có lẽ tôi không cần phải nói với bạn là tôi vẫn đang tìm kiếm một tín hiệu rút lui. Dù thế nào, tôi cũng vẫn làm thế. Nó đã là một thói quen kinh doanh của tôi.

Tôi không thể chắc chắn việc này là sự thật nhưng trước ngày tôi quyết định bán ra, giá cổ phiếu cao ngất đã khiến tôi phải suy nghĩ về số lợi tức tôi đã kiếm được cũng như số cổ phiếu lớn tôi đang nắm giữ, và sau đó là về những

cố gắng vô ích của tôi trong việc thuyết phục những nhà lập pháp của chúng ta đối xử công bằng và sáng suốt với phố Wall. Có thể đó là lúc ý định bán cổ phiếu nảy ra trong tâm trí tôi. Tôi suy nghĩ suốt đêm về vấn đề này. Sáng ra tôi băn khoăn không biết hôm nay thị trường sẽ biến động như thế nào. Khi tôi đến sở giao dịch, tôi không để ý lắm đến việc giá đang tăng hay tôi đã có một khoản lãi vừa tôi nhận ra một thị trường lớn có một khả năng hấp thu cổ phiếu khổng lồ. Tôi có thể bán cổ phiếu với số lượng bất kỳ cho thị trường này; và, đương nhiên, khi một người đã nắm giữ lượng cổ phiếu đạt mức giới hạn, anh ta cần tìm cơ hội biến những khoản lợi nhuận trên giấy của anh ta thành tiền mặt và cố gắng giảm thiểu thiệt hại. Kinh nghiệm đã chỉ cho tôi thấy một người lúc nào cũng có thể tìm thấy cơ hội để biến những khoản lợi giấy tờ của anh ta thành tiền thật, và những cơ hội này thường đến vào thời điểm cuối của đợt biến động. Đây không phải là kỹ năng đọc bảng tin hay linh cảm gì cả.

Dĩ nhiên, khi tôi nhận ra có một thị trường lớn nơi tôi có thể bán tất cả số cổ phiếu đang có mà không gặp bất kỳ rắc rối nào, ngay lập tức tôi làm thế. Khi bạn đã bán ra, việc bạn bán ra năm mươi hay năm ngàn cổ phần cũng chẳng có gì thông minh hay dũng cảm; nhưng khi thị trường ảm đạm nhất, việc bạn bán ra năm mươi hay năm ngàn cổ phần mà không làm sụt giá lại là hai chuyện hoàn toàn khác nhau. Tôi có bảy mươi hai ngàn cổ phiếu U. S. Steel. Đó không phải là một lượng lớn, nhưng không phải lúc nào bạn cũng bán được chừng đó mà không làm mất chút lợi nhuận, những con số có thể làm bạn yên tâm trên giấy tờ nhưng lại khiến bạn tiếc nuối rất nhiều khi khoản lãi của bạn đã nằm yên trong tài khoản ngân hàng.

Tôi kiếm được một khoản lãi một triệu rưỡi và đã nắm được nó khi thời cơ đến. Nhưng đó không phải là lý do chính yếu khiến tôi nghĩ rằng tôi đã quyết định đúng thời điểm bán ra. Thị trường đã chứng minh tôi đúng và điều đó thực sự làm tôi cảm thấy hài lòng. Mọi việc là thế này: tôi đã bán toàn bộ bảy mươi hai ngàn cổ phần của U. S. Steel với giá chỉ kém một điểm so với mức giá đỉnh trong ngày và trong cả đợt biến động. Điều đó cho thấy tôi đã phán đoán đúng và kịp thời. Nhưng khi tôi bán ra năm ngàn cổ phần của Utah Copper, cùng giờ đó và cùng ngày đó, giá cổ phiếu này giảm năm điểm. Bạn hãy nhớ rằng tôi mua cả hai cổ phiếu này cùng lúc, và tôi đã quyết định đúng khi tăng số cổ phần của U. S. Steel từ hai mươi ngàn lên bảy mươi hai ngàn và giữ nguyên năm ngàn cổ phần của Utah Copper. Lý do khiến tôi không bán cổ phiếu Utah Copper trước là vì tôi đang đầu cơ giá lên với đồng và thị trường cổ phiếu của đồng cũng đang trong tình hình tương tự, và tôi nghĩ kể cả nếu tôi không kiếm được khoản lãi nào, số cổ phiếu Utah đó cũng không gây thiệt hại cho tôi nhiều. Nhưng về phần linh cảm, tôi lại chẳng có

chút linh cảm nào về chuyện này.

Quá trình rèn luyện của một người giao dịch chứng khoán cũng giống như quá trình đào tạo của ngành y vậy. Các bác sĩ phải mất nhiều năm nghiên cứu môn giải phẫu học, sinh lý học, dược học và hàng tá các môn học khác. Họ phải học lý thuyết rồi dành cả đời để thực hành. Họ phải quan sát và phân loại tất cả các hiện tượng bệnh lý. Nếu chẩn đoán của họ chính xác - điều này phụ thuộc vào độ chính xác trong việc theo dõi của họ - họ có thể tiên lượng bệnh khá tốt, nhưng xin bạn luôn nhớ rằng, khả năng sai lầm và những điều bất ngờ sẽ khiến họ không thể đúng hoàn toàn. Và khi họ đã có kinh nghiệm, họ không chỉ học được cách phán đoán đúng mà còn học được cách thực hiện ngay, vì vậy nhiều người cho rằng họ làm theo bản năng. Thật ra, đó không phải là những việc làm máy móc. Đó là vì các bác sĩ chẩn đoán bệnh theo những quan sát thu thập được từ nhiều trường hợp trong nhiều năm; và đương nhiên là họ sẽ điều trị theo cách mà kinh nghiệm mách bảo họ là phương pháp thích hợp. Bạn có thể trao đổi tri thức – đó là tập hợp những sự việc được bạn đánh số thứ tự - nhưng bạn không thể truyền lại kinh nghiệm. Một người có thể biết anh ta phải làm gì và anh ta sẽ mất tiền - nếu anh ta không thực hiện đủ nhanh.

Quan sát, kinh nghiệm, ghi nhớ, và toán học – đó là tất cả những gì một người giao dịch thành công cần sử dụng. Anh ta không chỉ quan sát chính xác mà còn luôn ghi nhớ những điều quan sát được. Anh ta không thể đặt cược dựa trên những điều vô lý hay những điều bất ngờ, dù anh ta có tin chắc đến mức nào. Anh ta phải luôn đặt cược dựa trên những khả năng có thể xảy ra – nghĩa là, cố gắng đoán trước chúng. Nhiều năm tham gia cuộc chơi, bền bỉ nghiên cứu, luôn luôn ghi nhớ, sẽ cho phép người giao dịch có thể hành động đúng thời điểm khi những điều bất ngờ xảy đến cũng như khi qua đi.

Một người có khả năng tính toán và quan sát nhưng vẫn thất bại trong nghề đầu cơ nếu anh ta không có kinh nghiệm và trí nhớ. Và sau đó, cũng giống như những bác sĩ luôn theo kịp sự phát triển của khoa học, người giao dịch thông minh không bao giờ ngừng nghiên cứu những điều kiện chung, luôn theo dõi những diễn biến có thể tác động đến sự biến động của thị trường. Sau nhiều năm tham gia cuộc chơi, người giao dịch sẽ học được thói quen nắm bắt thông tin kịp thời. Anh ta gần như phải tự động hành động. Anh ta sẽ có được quan điểm vô giá của những người chuyên nghiệp, và điều đó có thể giúp anh ta luôn giành thắng lợi! Người ta không quá nhấn mạnh sự khác biệt giữa những người giao dịch chuyên nghiệp và nghiệp dư hoặc không thường xuyên. Ví dụ, tôi nhận thấy toán học và trí nhớ đã giúp tôi rất nhiều.

Cả phố Wall kiếm ra tiền nhờ nền tảng toán học của mình. Ý tôi muốn nói, việc kiếm tiền phải xuất phát từ việc xử lý các số liệu chính xác.

Khi tôi nói rằng một người giao dịch cần nắm bắt thông tin kịp thời và anh ta phải có một thái độ hoàn toàn chuyên nghiệp đối với tất cả các thị trường và những diễn biến của nó, tôi chỉ muốn một lần nữa nhấn mạnh rằng linh cảm bí ẩn kia không liên quan gì tới thành công. Dĩ nhiên, một người giao dịch vẫn thường quyết định hành động nhanh tới mức anh ta không có thời gian giải thích trước lý do – nhưng đó là những nguyên nhân chính đáng, bởi chúng dựa trên những thực tế anh ta thu thập được trong nhiều năm làm việc, suy nghĩ và xem xét dưới góc độ của một chuyên gia, những người có thể kiếm lợi từ mọi thứ. Hãy để tôi minh họa điều muốn nói bằng quan điểm chuyên nghiệp.

Tôi luôn theo dõi mọi thị trường hàng hoá. Đó là một thói quen trong nhiều năm. Như bạn đã biết, các báo cáo của Chính phủ cho thấy vụ lúa mỳ mùa đông năm nay có sản lượng tương đương năm trước và một vụ xuân đạt sản lượng lớn hơn năm 1921. Các điều kiện đã tốt hơn rất nhiều và chúng ta sẽ thu hoạch sớm hơn thường lệ. Khi tôi nhận được những số liệu này và ước tính sản lượng có thể đạt được – bằng các phương pháp toán học – tôi nghĩ ngay tới vụ đình công của các công nhân mỏ than và những người bán hàng trên tàu hoả. Tôi không thể không nghĩ tới họ bởi tâm trí tôi luôn nghĩ tới những diễn biến có thể tạo ra một đợt đầu cơ giá hạ trên thị trường. Tôi lập tức nhận ra vụ đình công đã gây ảnh hưởng mạnh tới cước vận chuyển khắp nơi, và chắc chắn sẽ có ảnh hưởng bất lợi cho giá lúa mỳ. Tôi tính rằng: việc đưa số lúa mỳ vụ đông ra thị trường sẽ bị hoãn lại do các phương tiện chuyên chở bị tê liệt vì cuộc đình công, và đến khi tình hình được cải thiện, số lúa mỳ vụ xuân cũng sẽ chuẩn bị được đưa ra. Điều đó có nghĩa là khi các tuyến đường sắt có thể hoạt động trở lại, chúng sẽ vận chuyển số lúa mỳ của cả hai vụ - số lúa mỳ vụ đông bị hoãn và số lúa mỳ của vụ xuân sớm – và như thế, sẽ có một lượng rất lớn lúa mỳ được đổ vào thị trường. Với những lập luận đó - những khả năng hoàn toàn có thể xảy ra - những người giao dịch có tính toán giống tôi sẽ không đầu cơ giá lên với lúa mỳ. Họ sẽ không mua cho tới khi giá lúa mỳ giảm xuống mức có thể biến việc thu mua lúa mỳ của họ thành một vụ đầu tư chắc chắn. Khi thị trường không có sức mua, giá lúa mỳ chắc chắn phải giảm xuống. Suy nghĩ như thế, tôi quyết định cần kiểm tra xem mình đúng hay sai. Như ông già Pat Hearne từng nói, "Bạn không thể nói cho đến khi bạn đặt cược". Không nên lãng phí thời gian giữa việc quyết định đầu cơ giá hạ và bán thăm dò.

Kinh nghiệm cho tôi biết cách thị trường phản ứng là lời chỉ dẫn tuyệt vời

mà người đầu cơ nên nghe theo. Việc đó giống như việc cặp nhiệt độ, bắt mạch, khám mắt, lưỡi cho bệnh nhân vậy.

Lúc này, một người có thể bán một triệu giạ lúa mỳ với mức giá dao động khoảng $\frac{1}{4}$ xu. Ngày hôm đó, sau khi tôi bán hai trăm năm mươi ngàn giạ để tìm thời điểm thích hợp, giá lúa mỳ giảm xuống $\frac{1}{4}$ xu. Nhưng mức phản ứng như thế chưa nói nên điều gì, tôi tiếp tục bán ra hai trăm năm mươi ngàn giạ nữa. Tôi nhận thấy số lúa mỳ này chỉ được mua dần, bằng từng lô mười hay hai mươi lăm ngàn giạ thay vì chỉ cần hai hoặc ba giao dịch như thường lệ. Thêm nữa, giá lúa mỳ tiếp tục giảm $\frac{1}{4}$ xu. Lúc này, tôi không cần tốn thời gian để tìm hiểu cách thị trường tiêu thụ số lúa mỳ tôi bán ra vì việc giá hạ không tương xứng với số lượng lúa mỳ bán ra cho thấy thị trường không còn sức mua. Gặp trường hợp như vậy, việc duy nhất nên làm là gì? Dĩ nhiên là bán ra nhiều hơn nữa. Đôi khi, kinh nghiệm có thể đánh lừa bạn. Nhưng nếu không nghe theo những lời mách bảo của kinh nghiệm, bạn có thể trở thành một gã ngốc. Vậy là, tôi bán hai triệu giạ lúa mỳ và giá lại giảm xuống một chút. Vài ngày sau, những hoạt động của thị trường buộc tôi phải bán tiếp hai triệu giạ nữa và giá giảm mạnh hơn; vài ngày sau nữa, giá lúa mỳ bắt đầu giảm mạnh và xuống mức sáu xu một giạ. Và không dừng lại ở đó. Giá đã liên tục giảm, với những phục hồi chỉ trong thời gian ngắn.

Tôi không nghe theo linh cảm. Cũng chẳng có ai mách nước cho tôi. Chính quan điểm tư duy chuyên nghiệp hay theo thói quen đối với các thị trường hàng hoá mới giúp tôi kiếm lợi và quan điểm này được hình thành sau nhiều năm làm công việc kinh doanh này. Tôi nghiên cứu vì công việc của tôi là giao dịch. Khi bảng tin nói với tôi rằng tôi đang đi đúng hướng, nhiệm vụ của tôi là tăng mức cổ phiếu đang có. Và tôi đã làm thế. Tất cả chỉ có vậy.

Tôi đã nhận ra kinh nghiệm có thể giúp ta kiếm được cổ tức thường lệ trong cuộc chơi này và quan sát sẽ cho bạn những lời khuyên tốt nhất. Tất cả những gì bạn cần là hoạt động của một cổ phiếu nào đó. Bạn quan sát nó. Rồi kinh nghiệm sẽ chỉ ra cho bạn cách kiếm lợi bằng những thay đổi khác với thường lệ, tức là, những việc có thể xảy ra. Ví dụ, chúng ta biết rằng tất cả các cổ phiếu không biến động theo cùng một hướng nhưng cổ phiếu cùng một nhóm lại tăng trong thị trường đầu cơ giá lên và giảm trong thị trường đầu cơ giá hạ. Đó là chuyện bình thường trong nghề đầu cơ. Đó là một trong những lời tự khuyên mình thông thường nhất và các văn phòng môi giới biết rất rõ về lời khuyên này và thường đưa ra cho những khách hàng không thể tự mình nghĩ ra; ý tôi muốn nói, lời khuyên mua vào những cổ phiếu tụt lại đằng sau những cổ phiếu khác trong cùng nhóm. Vì vậy, nếu cổ phiếu của U. S. Steel tăng giá, có thể khẳng định một cách hợp lý rằng việc cổ phiếu của

Crucible hay Republic hay Bethlehem tăng giá chỉ còn là vấn đề thời gian. Với tất cả các cổ phiếu của cùng một nhóm các điều kiện giao dịch và khả năng thành công đều giống nhau Dựa trên lý thuyết đã nhiều lần được chứng thực, rằng ai rồi cũng gặp vận trên thị trường, mọi người đổ xô đi mua cổ phiếu A. B. Steel chỉ vì giá cổ phiếu này chưa tăng lên trong khi giá của C. D. Steel hay X. Y. Steel đã tăng lên.

Tôi chưa bao giờ mua một cổ phiếu trong thị trường đầu cơ giá lên nếu nó không hoạt động đúng như cách nó phải làm trong một thị trường như vậy. Đôi khi, tôi mua một số cổ phiếu khi thị trường đang đầu cơ giá lên và khi nhận thấy những cổ phiếu khác trong cùng nhóm với cổ phiếu ấy không tăng giá, tôi bán toàn bộ số cổ phiếu đã mua. Tại sao à? Vì kinh nghiệm cho tôi thấy tôi không nên chống lại cái gọi là khuynh hướng nhóm. Tôi còn không chỉ trông chờ vào những việc chắc chắn. Tôi phải tính toán dựa trên những khả năng có thể xảy ra – và phải lường trước chúng. Một người môi giới lâu năm đã có lần nói với tôi: “Nếu tôi đang đi dọc đường ray và nhìn thấy một đoàn tàu đang tiến về phía tôi với vận tốc sáu mươi dặm một giờ, liệu tôi có nên tiếp tục đi trên thanh tà-vẹt nữa không? Anh bạn ạ, tôi sẽ tránh qua một bên. Và tôi không bao giờ phải tự vỗ về mình vì đã khôn ngoan và cẩn trọng như vậy.”

Năm trước, sau khi đợt biến động giá lên qua đi, tôi nhận thấy có một cổ phiếu đi ngược xu hướng của nhóm, mặc dù nhóm cổ phiếu đó vẫn hoạt động theo xu hướng chung của toàn thị trường. Khi đó, tôi đang đầu cơ một lượng lớn cổ phiếu của Blackwood Motors. Mọi người đều biết công ty này đang kinh doanh lớn. Giá cổ phiếu này tăng mỗi ngày từ một đến ba điểm và ngày càng có nhiều người tìm mua. Điều này tất nhiên đã thu hút sự chú ý của mọi người vào nhóm cổ phiếu này và rất nhiều cổ phiếu của các hãng sản xuất xe hơi đã tăng giá. Tuy nhiên, vẫn có một cổ phiếu không tăng lên, đó là cổ phiếu Chester. Nó tụt lại phía sau khá xa so với những cổ phiếu còn lại trong nhóm, đến mức chẳng lâu sau người ta bắt đầu bàn tán về chuyện này. Mức giá thấp và tình trạng không năng động của cổ phiếu Chester đi ngược lại với của cổ phiếu Blackwood và các cổ phiếu khác cùng nhóm. Dân chúng nghe theo lời những tên mách nước và những kẻ hợm mình, bắt đầu mua vào cổ phiếu Chester, dựa trên lý thuyết rằng giá cổ phiếu này sẽ tăng lên giống như những cổ phiếu khác trong nhóm.

Thay vì tăng lên nhờ lượng mua lớn từ dân chúng, cổ phiếu Chester vẫn giảm giá. Giờ đây, không còn cách nào tăng giá cổ phiếu này trên thị trường đầu cơ giá lên. Trong khi đó, nếu cổ phiếu Blackwood, một cổ phiếu cùng nhóm, đang là một trong những cổ phiếu dẫn đầu trong đợt tăng giá chung

và tất cả những tin tức chúng ta nghe thấy đều là những con số tăng trưởng phi thường trong nhu cầu ôtô và sản lượng kỷ lục.

Rõ ràng là những nhóm nội bộ ở Chester đã không làm những việc lẽ ra họ phải làm trong thị trường đầu cơ giá lên. Có thể có hai nguyên nhân cho tình trạng này. Có lẽ những người trong nội bộ không muốn tăng giá cổ phiếu lên bởi họ muốn tích luỹ nhiều cổ phiếu hơn trước khi tăng giá lên. Nhưng thuyết này không thể đứng vững nếu bạn phân tích số lượng và đặc điểm giao dịch ở Chester. Một nguyên nhân khác khiến họ không muốn tăng giá là bởi họ sợ phải nhận về cổ phiếu nếu họ thử làm việc đó.

Khi những người lẽ ra phải muốn có một cổ phiếu nào đó lại không muốn có nó, tại sao tôi lại phải mua cổ phiếu ấy? Tôi tính rằng dù các công ty ôtô khác có phát triển thịnh vượng đến mức nào việc bán cổ phiếu Chester là một việc chắc chắn phải làm. Kinh nghiệm đã nhắc nhở tôi cần thận trọng khi mua vào một cổ phiếu không hoạt động theo cổ phiếu dẫn đầu trong nhóm.

Tôi dễ dàng chứng minh thực tế rằng không những không có hiện tượng thu mua từ nội bộ mà còn đang có tình trạng bán ra từ nội bộ. Có những cảnh báo khác đối với việc mua cổ phiếu Chester, dù tất cả những gì tôi cần chỉ là hoạt động ngược với thị trường của cổ phiếu này. Lại một lần nữa, bảng tin đã mách nước cho tôi và đó là lý do tôi bán cổ phiếu Chester. Không lâu sau đó, giá cổ phiếu này sụt mạnh. Sau đó, chúng tôi chính thức được biết rằng những người trong nội bộ đang bán cổ phiếu ra vì biết rằng tình hình hoạt động của công ty không tốt. Nguyên nhân này, như thường lệ, chỉ được tìm ra sau đợt sụt giá. Nhưng những cảnh báo đã xuất hiện trước. Tôi không tìm kiếm những đợt sụt giá, tôi tìm kiếm những lời cảnh báo. Tôi không biết có chuyện gì đã xảy ra với hãng Chester; và tôi cũng không làm theo một linh cảm nào. Tôi chỉ biết rằng đã có chuyện gì đó không ổn xảy ra.

Có một hôm, trên thị trường xảy ra một việc mà báo chí gọi là đợt biến động mạnh của cổ phiếu Guiana Gold. Sau khi bán ra ở Curb ở mức 50 hoặc gần thế, cổ phiếu này được niêm yết trên sàn của chúng tôi. Giá mở cửa ở mức 35, sau đó bắt đầu giảm xuống và dừng lại ở mức 20.

Tôi không hề cho rằng sự mất giá đó là mạnh bởi nó đã được dự đoán trước. Trước hết bạn cần tìm hiểu về lịch sử công ty này. Có rất nhiều người biết về thông tin đó. Và người ta kể cho tôi như sau: đó là một nghiệp đoàn gồm nửa tá những nhà tư bản nổi tiếng và một ngân hàng đang lên. Một trong những thành viên đó là người đứng đầu công ty Belle Isle Exploration, đã cho

Guiana vay hơn mười triệu đô-la tiền mặt và nhận lại bằng hối phiếu và hai trăm năm mươi ngàn trong số một triệu cổ phần của công ty khai thác vàng Guiana Gold. Số cổ phiếu này được tính toán dựa trên nền tảng cổ tức và được quảng cáo khá tốt. Những người ở Belle Isle nghĩ rằng tốt hơn là chuyển số cổ phiếu đó thành tiền và họ đã nhượng lại số cổ phần này cho những ông chủ ngân hàng, những người sau đó đã thu xếp để tung cổ phiếu này và một số cổ phiếu của họ ra thị trường. Họ quyết định giao việc thao túng thu hút thị trường này cho một chuyên gia với mức phí là một phần ba số lợi nhuận thu được từ việc bán hai trăm năm mươi ngàn cổ phần ở mức trên 36. Thỏa thuận này chuẩn bị được ký kết nhưng đến phút cuối cùng, những người trong ngân hàng quyết định tự tiến hành việc tung cổ phiếu ra thị trường và tiết kiệm khoản phí đó. Vì vậy họ tổ chức một tổ hợp đầu cơ nội bộ. Những ông chủ ngân hàng đã mua số cổ phần của Belle Isle với mức giá 36. Họ quyết định bán ra ở mức 41. Vậy là, những người này đã biếu cho những người đồng nghiệp trong ngân hàng một khoản lợi 5 điểm. Tôi không hiểu họ có biết điều đó không.

Đối với những ông chủ ngân hàng, hoạt động này rõ ràng là giống như một việc chắc thắng. Thị trường đang đầu cơ giá lên, và nhóm cổ phiếu của Guiana Gold đang nằm trong số những nhóm dẫn đầu. Công ty đã kiếm được những khoản lợi lớn và vẫn trả cổ tức thường lệ.

Nhóm cổ phiếu vàng vẫn rất mạnh. Nhưng ngay sau đó, cổ phiếu Guiana bắt đầu mất giá. Giá cổ phiếu này giảm mười điểm. Điều này là bình thường vì nhóm đầu cơ đang tung cổ phiếu ra thị trường. Nhưng không lâu sau, cả phố Wall bắt đầu nghe rằng mọi việc ở công ty đó không suôn sẻ và số tài sản đó đã không đáp ứng được những kỳ vọng cao của những người sáng lập. Nguyên nhân của sự sụt giá dần sáng tỏ. Nhưng trước khi biết được nguyên nhân đó, tôi đã nhận được những tín hiệu cảnh báo và đã tiến hành những bước thăm dò thị trường. Cổ phiếu này đã hoạt động giống như cổ phiếu của Chester Motors trước đây. Tôi bán cổ phiếu ra. Giá liền giảm xuống. Tôi tiếp tục bán ra. Giá cổ phiếu giảm mạnh hơn. Cổ phiếu này đã hoạt động giống như cổ phiếu Chester và hàng tá cổ phiếu khác mà tôi vẫn còn nhớ. Bảng tin đã thông báo cho tôi rằng đã có chuyện gì đó xảy ra - một chuyện gì đó đã ngăn cản những người trong nội bộ mua cổ phiếu - họ biết chính xác vì sao họ không nên mua cổ phiếu của chính họ. Mặt khác, những người bên ngoài, những người chưa biết gì, vẫn tiếp tục mua bởi loại cổ phiếu từng được bán ở mức 45 hoặc hơn, hiện chỉ bán ở mức 35 và thấp hơn. Cổ tức của công ty vẫn được trả đều đặn. Như vậy số cổ phiếu này quả là một món hời.

Rồi tin tức đó được công bố. Tôi biết tin đó, cũng giống như tất cả những tin

tức thị trường quan trọng khác, trước khi những người khác biết. Sự xác nhận những báo cáo về việc công ty không tìm thấy vàng đã giải thích được hiện tượng bán ra từ nội bộ trước đó. Tôi không bán ra dựa trên tin tức đó. Tôi đã bán trước đó rất lâu, dựa trên những hoạt động của cổ phiếu. Tôi là một người giao dịch và tôi chỉ tìm kiếm một dấu hiệu: hiện tượng mua vào từ nội bộ. Nhưng hiện tượng đó đã không xảy ra. Tôi không cần phải biết tại sao những người trong nội bộ lại không mua vào cổ phiếu của chính họ khi giá hạ. Chừng đó là đủ cho thấy những kế hoạch của họ không bao gồm việc thu hút nhằm tăng giá cổ phiếu. Vậy là chắc chắn phải bán cổ phiếu đó đi. Dân chúng đã mua gần nửa triệu cổ phần, và giao dịch duy nhất trong thời điểm đó là giữa những người dốt nát đang hi vọng ngăn chặn thua lỗ và những người đang hi vọng kiếm chút tiền.

Tôi kể ra chuyện này không phải để lên lớp mọi người vì những thua lỗ của họ khi mua cổ phiếu Guiana và khoản lợi của tôi khi sớm bán ra, mà chỉ nhằm nhấn mạnh tầm quan trọng của việc nghiên cứu chủ nghĩa hoạt động theo nhóm và việc những bài học từ vụ việc này đã bị những người giao dịch thiếu kiến thức, dù lớn hay nhỏ, coi thường đến mức nào. Và bảng tin không chỉ đưa ra những cảnh báo về thị trường chứng khoán. Nó cũng phát ra những cảnh báo cho thị trường hàng hoá.

Tôi có một kinh nghiệm khá thú vị về mặt hàng bông. Tôi đang đầu cơ giá hạ với cổ phiếu và vừa bán ra một lượng khá lớn; đồng thời, tôi cũng đang bán khống bông, năm mươi ngàn kiện. Vụ giao dịch cổ phiếu đã cho thấy khả năng sinh lợi và tôi đã sao lãng thị trường bông. Việc đầu tiên tôi biết là tôi đã lỗ hai trăm năm mươi ngàn đô-la với năm mươi ngàn kiện bông đang có. Như tôi đã nói, vụ giao dịch cổ phiếu của tôi quá hấp dẫn và tôi đã thực hiện khá tốt, đến mức tôi không muốn nghĩ đến việc khác. Mỗi khi tôi nhớ đến vụ giao dịch bông, tôi lại tự nhủ: “Khi nào giá hạ, mình sẽ bù lại.” Giá bông có giảm chút ít, nhưng trước khi tôi kịp bù lại số đã bán khống, giá bông lại phục hồi và tăng lên cao hơn bao giờ hết. Vậy là tôi quyết định đợi thêm một thời gian, rồi tôi quay trở lại với vụ giao dịch cổ phiếu và tập trung hết sự chú ý vào đó. Cuối cùng, tôi kết thúc vụ giao dịch cổ phiếu với một khoản lãi khá hậu và quyết định đi nghỉ ở Hot Springs.

Thực sự, đó là lần đầu tiên tôi rảnh rang đầu óc để giải quyết thua lỗ từ vụ bông. Vụ giao dịch đã không được như ý muốn của tôi. Đã có lúc tôi tưởng mình có thể thắng. Tôi nhận ra rằng mỗi khi có ai đó bán bông với số lượng lớn, giá sẽ giảm khá mạnh. Nhưng gần như ngay lập tức, giá bông lại phục hồi và tăng lên một mức cao hơn.

Cuối cùng, vài ngày sau khi đến Hot Springs, tôi đã lỗ một triệu và giá vẫn không ngừng tăng. Tôi nghĩ đến những việc đã làm và chưa làm rồi tự nhủ: "Chắc chắn mình đã sai!" Với tôi, ngay khi cảm thấy mình sai lầm, tôi quyết định rút lui. Vậy lại tôi mua lại số bông bán khống, chấp nhận lỗ một triệu.

Sáng hôm sau, tôi đi chơi gôn và không nghĩ đến chuyện gì khác. Tôi đã tiến hành vụ giao dịch bông. Và tôi đã sai. Tôi đã trả giá cho sai lầm đó và tờ hoá đơn vẫn còn nằm trong túi tôi. Giờ đây, tôi không còn quan tâm nhiều tới thị trường bông. Khi tôi quay trở về khách sạn để ăn trưa, tôi ghé qua văn phòng môi giới và thử xem bảng tin. Tôi thấy giá bông giảm năm mươi điểm. Đó chưa phải là mức lớn. Nhưng tôi cũng để ý rằng giá bông đã không thể phục hồi như trong những tuần gần đây, khi áp lực từ lượng bông bán ra giảm xuống, giá cũng ngừng giảm. Bảng tin từng cho thấy hướng giá ít trở ngại nhất là hướng lên và tôi đã phải mất một triệu để rũ bỏ vụ giao dịch bông.

Nhưng giờ đây, lý do khiến tôi phải chịu khoản lỗ lớn để bù số bông bán khống đã không còn đúng bởi giá bông đã không thể phục hồi mạnh mẽ và ngay lập tức như trước. Vậy là tôi bán ra mười ngàn kiện bông và chờ đợi. Ngay sau đó, giá bông giảm xuống năm mươi điểm. Tôi đợi thêm một thời gian nữa. Vẫn không có dấu hiệu phục hồi. Lúc này tôi cảm thấy khá đói, vì vậy tôi bước vào phòng ăn và gọi bữa trưa. Trước khi người bồi bàn kịp dọn ra, tôi đã đứng phắt dậy và đi về văn phòng môi giới. Tôi vẫn không thấy giá bông phục hồi và tôi lại bán ra mười ngàn kiện nữa. Tôi đợi một lát và rất hài lòng khi thấy giá tiếp tục giảm bốn mươi điểm. Nó cho thấy tôi đã giao dịch đúng hướng, vì vậy tôi quay trở lại phòng ăn, dùng xong bữa trưa rồi lại quay lại văn phòng môi giới. Cả ngày hôm đó giá bông vẫn không phục hồi. Vậy là ngay tối hôm đó tôi rời Hot Springs.

Đánh gôn là một thú vui không tệ nhưng tôi đã mắc sai lầm trong vụ giao dịch bông trước đó. Vì vậy, tôi phải quay trở lại với công việc nơi tôi có thể giao dịch thoải mái. Cách mười ngàn kiện bông đầu tiên của tôi được tiêu thụ khiến tôi bán ra thêm mười ngàn kiện nữa, và với cách số bông tiếp theo được mua, tôi chắc chắn đã có sự thay đổi. Đó là sự khác biệt trong hoạt động của giá bông.

Tôi về đến Washington và đến ngay văn phòng môi giới, do ông bạn cũ Tucker phụ trách. Khi tôi tới nơi, giá bông đã hạ thêm vài điểm nữa. Tôi tin chắc mình đã đúng, còn chắc hơn khi tôi nhận ra mình đã sai trước đó. Vậy là tôi bán bốn mươi ngàn kiện và giá bông lại giảm xuống bảy mươi lăm điểm. Điều này cho thấy chẳng còn ai mua trên thị trường. Sức mua trước đây đã không còn. Tối đó, giá bông lúc đóng cửa còn xuống thấp hơn.

Không thể nói trước sức mua đó có thể phục hồi đến mức nào, nhưng tôi hoàn toàn tự tin vào sự lựa chọn vị trí của mình. Sáng hôm sau, tôi rời Washington và lái xe đến New York. Không việc gì phải vội vã.

Khi chúng tôi đến Philadenphia, tôi tạt vào một văn phòng môi giới. Tôi thấy thị trường bông như đang gặp vận rủi. Giá bông giảm mạnh và tạo ra một đợt khủng hoảng cỡ nhỏ. Tôi không cần đợi đến khi về tới New York. Tôi gọi điện thoại đường dài cho người môi giới của mình và bù lại số bông bán khống. Ngay khi tôi nhận được các báo cáo và biết rằng mình đã bù lại được số lỗ trước đó, tôi đi thẳng về New York mà không cần dừng lại ở bất kỳ văn phòng môi giới nào trên đường.

Một vài người bạn đã ở cùng tôi ở Hot Springs đến nay vẫn còn nói với nhau về cái cách tôi đã nhảy ra khỏi bàn ăn trưa để đi bán lô mười ngàn kiện bông thứ hai. Nhưng, lại một lần nữa, đó không phải vì linh cảm. Nó là cơn bốc đồng xuất phát từ niềm tin chắc chắn rằng thời điểm bán bông đã tới, dù sai lầm trước đó của tôi có lớn đến mức nào. Tôi phải lợi dụng thời điểm này. Đó là cơ hội của tôi. Đầu óc tôi có thể đã tự hoạt động và đưa đến kết luận đó. Quyết định bán ở Washington xuất phát từ những quan sát của tôi. Nhiều năm hoạt động trong nghề giao dịch này đã mách bảo tôi rằng hướng giá ít trở ngại nhất đã đổi từ hướng lên thành hướng xuống.

Tôi đã giận dữ khi phải chịu khoản lỗ một triệu và tự căm ghét chính mình vì đã mắc sai lầm cỡ đó. Nhưng vẫn chưa bằng cảm giác tự hào tôi có được khi bù lại khoản lỗ đó ở Philadenphia. Đầu óc tôi lúc nào cũng bận tâm về những vấn đề giao dịch và tôi nghĩ tôi có quyền khẳng định rằng tôi đã bù lại được khoản lỗ đó vì tôi có kinh nghiệm và trí nhớ.

Phần. 18

Lịch sử luôn lặp lại tại thị trường phố Wall. Các bạn còn nhớ câu chuyện về những vụ bán khống của tôi khi Stratton đang tìm cách mua vét toàn bộ thị trường ngũ cốc. Một lần khác tôi cũng đã sử dụng chính những thủ thuật như vậy trên thị trường chứng khoán. Ở đây tôi muốn nói tới cổ phiếu của Tropical Trading đã mang lại cho tôi khá nhiều lợi nhuận thông qua đầu cơ. Đó là một cổ phiếu rất năng động và được các nhà đầu tư mạo hiểm ưa thích. Báo chí vẫn luôn buộc tội các bè phái nội bộ công ty này chỉ lo tính toán sự dao động của giá cổ phiếu thay vì đầu tư lâu dài. Một ngày kia một trong những nhà môi giới chứng khoán có khả năng nhất mà tôi được biết khẳng định rằng ngay cả Daniel Drew tại Erie hay H. O. Havemeyer của Sugar cũng khó có thể tìm ra một phương pháp kiếm lãi trên thị trường thông qua cổ phiếu như cách mà chủ tịch Mulligan và các bạn của ông ta đã làm được đối với Tropical Trading. Họ thường xuyên khuyến khích các nhà đầu tư giá hạ bán khống cổ phiếu Tropical Trading và sau đó tìm cách vắt kiệt những đồng tiền của họ như một chiếc máy nén thủy lực. Ở đây hoàn toàn không có sự khoan dung hay nguyên tắc đạo đức nào cả.

Tất nhiên cũng có nhiều dư luận về “những việc làm bẩn thỉu” của thị trường cổ phiếu Tropical Trading. Tuy nhiên tôi dám chắc rằng những người đưa ra sự chỉ trích này đều đã từng bị vắt kiệt vốn trong những thương vụ với Tropical Trading. Vậy tại sao những người giao dịch chứng khoán luôn gặp phải áp lực từ những thế lực nội bộ vẫn tiếp tục tham gia vào cuộc chơi này. Lý do thứ nhất đó là họ thích hoạt động và họ tìm thấy điều đó tại Tropical Trading. Không có lời phàn nàn về sự buồn chán tẻ nhạt. Không có lý do. Không lãng phí thời gian. Không cảm thấy bị thử thách về tính kiên nhẫn khi chờ đợi những động thái tiếp theo. Luôn có đủ cổ phiếu để giao dịch, trừ khi khoản lãi ngắn hạn đủ lớn để dẫn tới sự khan hiếm. Mỗi phút đều có một cổ phiếu mới sinh ra!

Có một việc xảy ra khi tôi đi nghỉ đông tại Florida như thường lệ hàng năm. Lúc đó tôi chỉ nghỉ ngơi và câu cá, không nghĩ gì tới thị trường chứng khoán trước khi tôi nhận được tập báo mới. Một buổi sáng tôi nhận được một lá thư phát đều đặn mỗi tuần hai lần trong đó có bảng báo giá chứng khoán và tôi nhận thấy Tropical Trading được bán với giá 155. Lần cuối cùng tôi xem báo giá thì giá của nó, nếu không nhầm là 140. Trước đó tôi vẫn cho rằng thị trường đang theo chiều hướng giá xuống và tôi vẫn dư thời gian trước khi hết cổ phiếu. Tuy nhiên thị trường cũng không có nhiều biến động lớn. Do đó tôi quyết định đi nghỉ, câu cá và không theo dõi thông tin của bảng tin và

tôi chắc rằng sẽ về nhà trước khi lệnh gọi thực sự tới. Đồng thời chẳng có việc gì tôi đã làm hoặc không kịp làm có thể đẩy nhanh tốc độ của vấn đề.

Theo như tờ báo của tôi hôm đó thì biến động của Tropical Trading được coi là một yếu tố nổi bật của thị trường. Điều đó càng làm tôi tức giận hơn nữa vì tôi cho rằng những người trong nội bộ quá ngu ngốc khi đẩy giá của Tropical Trading lên cao như vậy trước áp lực của danh sách cổ phiếu chung. Đôi khi quá trình thu hút vốn từ thị trường cần phải hoãn lại một thời gian. Điểm bất thường này cũng không nằm trong tính toán của mỗi nhà giao dịch chứng khoán và đối với tôi đó cũng là một quyết định thu vốn ấu trĩ. Và không có ai thoát khỏi những hậu quả của một sai lầm lớn như vậy, đặc biệt là trong thị trường chứng khoán.

Sau khi đọc xong tờ báo, tôi quyết định đi câu tiếp nhưng vẫn suy nghĩ về việc những người trong nội bộ của Tropical Trading muốn làm gì trong động thái này. Thất bại của họ cũng nắm chắc như việc một người khó thoát khỏi cái chết khi nhảy từ tầng 25 xuống đất mà không có dù vậy. Tôi không nghĩ được gì thêm và cuối cùng đành bỏ dở việc câu cá và đánh điện cho những người môi giới của tôi yêu cầu họ bán 2.000 cổ phiếu Tropical Trading ra thị trường. Sau đó tôi quay trở lại câu cá và hôm đó tôi cũng câu được khá nhiều.

Chiều hôm đó tôi nhận được điện trả lời chuyển bảo đảm. Những người môi giới của tôi cho biết họ đã bán 2.000 cổ phiếu của Tropical Trading với mức giá 153. Còn cao hơn mức giá mong đợi. Tôi đang bán khống trong một thị trường giá giảm đúng như xu hướng của nó. Tuy nhiên tôi cũng không thể câu cá được nữa. Tôi đang ở quá xa bảng tin. Tôi phát hiện ra điều này khi bắt đầu nghĩ về những lý do tại sao Tropical Trading có những động thái trên thị trường thay vì vận động nội bộ như trước. Do đó tôi đành rời khỏi khu câu cá và trở về Palm Beach, nơi có thể kết nối trực tiếp tới New York.

Khi tôi trở về Palm Beach và thấy được điều những người trong nội bộ của Tropical Trading đang thực hiện, tôi bán tiếp cho họ 2.000 cổ phiếu nữa. Sau khi nhận báo cáo tôi bán tiếp 2.000 cổ phiếu và thị trường đã chuyển biến theo đúng kế hoạch, nó đang giảm giá khi tôi bán ra. Mọi việc đều ổn và tôi trở ra đi dạo một vòng. Tuy nhiên tôi vẫn chưa hài lòng, càng nghĩ tới số cổ phiếu tôi lại tự hỏi tại sao tôi không bán nhiều hơn. Do đó tôi trở về văn phòng môi giới và bán tiếp 2.000 cổ phiếu nữa.

Sau khi bán xong tôi cảm thấy thú vị hơn. Lúc này tôi đã bán được 10.000 cổ phiếu khống. Tôi quyết định trở về New York, tôi còn có việc phải làm,

chuyện câu cá đành để lúc khác.

Khi về tới New York tôi được biết thêm thông tin về công việc kinh doanh của công ty, hoàn toàn ổn định và triển vọng. Điều này đã chứng minh cho nhận định của tôi rằng những người trong nội bộ quá khinh suất khi kích giá lên cao trong một thời điểm không phù hợp với diễn biến của thị trường cũng như tình hình doanh thu của công ty.

Mặc dù việc tăng giá này không hợp lý, tuy nhiên nó vẫn kéo theo sự hưởng ứng từ phía thị trường. Điều này càng khuyến khích những người trong nội bộ công ty tiếp tục chiến thuật sai lầm của họ. Vì vậy tôi lại bán tiếp cổ phần của mình. Lãnh đạo công ty vội vã chấm dứt việc làm điên rồ của họ nên tôi tiếp tục thử phản ứng của thị trường hết lần này tới lần khác, vẫn theo phương thức cũ của mình, và cuối cùng tôi đã bán được 30.000 cổ phiếu của Tropical Trading, lúc đó giá chỉ còn 133.

Trước đó tôi đã được khuyến cáo rằng những người trong nội bộ của Tropical Trading có đầy đủ thông tin về người nắm giữ các cổ phiếu của họ tại phố Wall, số lượng chính xác và loại cổ phiếu cũng như các thông tin quan trọng khác. Họ đều là những người có khả năng và rất nhạy bén. Tất cả những điều đó cho thấy rủi ro khi đối đầu với thế lực này. Tuy nhiên đó cũng chỉ là các con số vấn đề quan trọng nhất luôn tuỳ thuộc vào tính hình thực tế.

Tất nhiên, khi giá giảm từ 153 xuống còn 133, khoản lãi từ bán khống tăng lên và những người đã mua cổ phiếu này đều cho rằng: Cổ phiếu này hoàn toàn xứng đáng với mức giá 153 hoặc cao hơn nữa. Hiện nay giá đang thấp hơn tới 20 điểm và đó rõ ràng là một vụ làm ăn tốt. Cùng một loại cổ phiếu, cùng tỷ suất cổ tức, cùng những đội ngũ nhân lực và cùng một công việc kinh doanh, đó quả thực là một món hời.

Do lượng người mua tăng nên lượng cung trôi nổi trên thị trường giảm đi. Những người trong nội bộ biết rằng rất nhiều người giao dịch bán khống và đã đến lúc tiến hành thu lợi. Giá cổ phiếu lập tức tăng lên 150. Tôi dám nói rằng đã có rất nhiều tiền bảo chứng nhưng tôi vẫn giữ nguyên lập trường của mình. Tại sao lại không chứ? Những người trong nội bộ có lẽ cũng đã biết rằng khoản 30.000 cổ phiếu bán khống vẫn chưa được nhập vào nhưng điều đó cũng không có gì đáng lo lắng. Lý do thúc đẩy tôi bán ra khi mức giá là 153 và vẫn kiên định khi giá giảm xuống còn 133 không hề lung lay mà còn củng cố chắc chắn hơn báo giờ hết. Những người trong nội bộ có thể muốn buộc tôi bảo chứng nhưng họ không thể đưa ra lý do nào mang tính thuyết phục. Các điều kiện cơ bản đều đang đứng về phía tôi và tôi không khó khăn

gì để giữ bình tĩnh, không hoảng hốt. Một nhà đầu cơ phải có lòng tin đối với bản thân và lý lẽ của mình. Cố chủ tịch sàn giao dịch Cotton New York, Dickson G. Watts, đồng thời là tác giả của cuốn sách nổi tiếng "*Đầu cơ là một nghệ thuật*", đã nói rằng lòng dũng cảm của một nhà đầu cơ chính là lòng tin để thực hiện quyết định của chính mình. Với tôi, tôi không thể sợ sai vì tôi không bao giờ nghĩ rằng mình sai cho tới khi điều đó được chứng minh rõ ràng. Thực tế, nếu không có nhiều kinh nghiệm có lẽ tôi cũng đã rất lo lắng. Tiến trình của thị trường vào một thời điểm nhất định không nhất thiết chứng minh được rằng tôi đã sai. Chính bản chất của việc tăng giá - hoặc giảm giá - sẽ thể hiện nhận định của tôi là đúng đắn hay sai lầm. Tôi chỉ có thể dựa vào kiến thức của mình. Nếu tôi sai lầm thì đó chính là do sự ấu trĩ của tôi.

Đúng như tôi dự đoán sau dấu hiệu của phục hồi giá từ 133 lên 150, cổ phiếu Tropical Trading đã bắt đầu giảm trở lại và vượt qua mức 140 trước khi những người trong nội bộ có động thái hỗ trợ. Việc họ mua vào cổ phiếu làm dấy lên hàng loạt tin đồn về việc tăng giá cổ phiếu Tropical Trading. Theo thông tin có được thì công ty đã thu một khoản lợi nhuận khổng lồ và điều đó thể hiện rõ ràng trong việc tăng tỷ suất cổ tức thường lệ. Đồng thời lãi suất bán khống cũng rất lớn. Vụ thu lợi thế kỷ này ảnh hưởng rất nhiều tới những người đầu tư giá hạ nói chung và đặc biệt là đối với một nhà đầu cơ đã bán khống một lượng lớn cổ phiếu. Tôi không thể kể ra đây những điều nghe được do lúc này họ đã tăng giá lên thêm 10 điểm.

Động thái này không quá nguy hiểm đối với tôi, tuy nhiên khi mức giá đạt tới 149 tôi quyết định rằng không nên để thị trường phố Wall tin theo tất cả những công bố tăng giá đang rùm beng khắp nơi. Tất nhiên, tôi hay bất cứ người ngoài công ty nào khác có thể làm gì được để thuyết phục những người bán khống đang lo sợ hay những khách hàng cả tin của các công ty Ủy thác đã lỡ giao dịch theo các tin đồn. Phương thức hiệu quả nhất đó là thông qua bảng tin. Người ta thường tin rằng họ không nên tin vào lời thề của bất cứ con người bằng xương bằng thịt nào, nhất là một kẻ đã bán khống tới 30.000 cổ phiếu. Do đó, tôi sử dụng lại những thủ thuật đã dùng trước đây khi Stratton mua vét thị trường ngũ cốc, khi đó tôi đã bán yến mạch để khiến các nhà giao dịch quay lưng lại với ngũ cốc. Một lần nữa kinh nghiệm và trí nhớ đã hỗ trợ tôi.

Khi những người trong nội bộ đẩy giá cổ phiếu Tropical Trading lên nhằm đe doạ những người bán khống, tôi không thử phản ứng thị trường bằng cách bán cổ phiếu này. Tôi đã bán khống 30.000 cổ phiếu này. Theo tôi là khoảng 1% lượng cung trôi nổi trên thị trường. Tôi không thể đưa đầu vào cái thòng

lọng đã giăng sẵn đó. Đợt tăng giá thứ hai quả là khá hấp dẫn. Và khi cổ phiếu Tropical Trading đạt 149 tôi quyết định bán ra 10.000 cổ phiếu của tập đoàn Equatorial Commercial. Công ty này nắm giữ một toà nhà lớn của Tropical Trading.

Equatorial Commercial không phải là một cổ phiếu năng động như Tropical Trading và nó nhanh chóng giảm giá khi tôi bán ra. Tất nhiên, tôi đã đạt được mục đích của mình. Khi những người giao dịch – các khách hàng của các công ty Ủy thác đã tin theo lời đồn tăng giá của Tropical Trading - nhận ra rằng cổ phiếu Tropical Trading tăng giá đồng thời với việc một lượng lớn cổ phiếu Equatorial bán ra và cổ phiếu này đang xuống giá nghiêm trọng, tự nhiên họ sẽ thấy rằng việc tăng giá của Tropical Trading chỉ là mơ hồ nhất thời. Thực chất đó chỉ là mánh khoé vận động nhằm tẩu tán của Equatorial Commercial, cổ đông lớn nhất của Tropical Trading. Đó chắc phải là cổ phiếu mua hoặc cổ phiếu nội bộ của Equatorial vì không một người nào ngoài công ty lại bán nhiều cổ phiếu khống như vậy vào thời điểm Tropical Trading đang rất mạnh. Và như vậy, họ bắt đầu bán ra Tropical Trading và kiểm tra lại sự tăng giá của cổ phiếu này. Trong khi đó, những người trong nội bộ đương nhiên không muốn nhận số cổ phiếu bị buộc phải bán ra này và khi không có sự hỗ trợ của họ thì giá Tropical Trading nhanh chóng giảm xuống. Các nhà giao dịch và các công ty Ủy thác cũng bán ra một số cổ phiếu Equatorial, điều đó mang lại cho tôi một món lợi nhuận nho nhỏ. Tôi không thực hiện việc này nhằm kiếm lợi và chỉ để kiểm tra việc tăng giá Tropical Trading.

Hết lần này đến lần khác những người trong nội bộ Tropical Trading và nhân viên quảng cáo năng nổ của họ tung ra vô số phương pháp khác nhau nhằm tăng giá trở lại. Mỗi lần họ làm như vậy tôi lại bán ra cổ phiếu Equatorial Commercial và bảo chứng bằng cổ phiếu Tropical Trading. Điều đó khiến những nỗ lực vận động của họ trở nên không mấy hiệu quả. Giá Tropical Trading cuối cùng giảm xuống 125 và lãi suất bán tăng nhiều tới mức những người trong nội bộ đã tăng giá thêm được 20 hay 25 điểm. Lần này đó là một động thái tương đối “hợp pháp” hơn đối với lãi suất bán khống đã tăng quá lớn. Mặc dù tôi không lường trước được sự hồi phục giá này nhưng tôi vẫn không thay đổi lập trường của mình. Trước khi cổ phiếu Equatorial Commercial tăng lên cùng với cổ phiếu Tropical Trading, tôi bán ra một lượng lớn cổ phiếu Equatorial. Kết quả vẫn như thường lệ, nó dội một gáo nước lạnh vào những tin đồn tăng giá của Tropical Trading đang diễn ra rất mạnh mẽ sau đợt hồi phục gây xôn xao sàn giao dịch.

Vào thời điểm này thị trường phát triển tương đối yếu. Như tôi đã nói trong

phần trên, chính lý do cho rằng chúng ta đang nằm trong thị trường giá hạ nên tôi đã bán khống cổ phiếu Tropical Trading tại trại câu cá Florida. Tôi cũng bán một số cổ phiếu khác nhưng Tropical Trading mới là mối quan tâm chính. Cuối cùng do những điều kiện chung của thị trường những người thuộc nội bộ Tropical Trading đã phải nhượng bộ và cổ phiếu Tropical Trading bắt đầu trượt dốc. Lần đầu tiên trong nhiều năm nó giảm xuống dưới 120 điểm, sau đó xuống dưới 110, dưới mệnh giá tuy nhiên tôi vẫn chưa mua lại. Vào một ngày kia khi thị trường nói chung phát triển quá yếu, Tropical Trading giảm xuống dưới 90 và tôi bắt đầu mua lại. Vẫn là một lý do đó. Tôi đang nắm trong tay cơ hội. Thị trường lớn đang phát triển yếu và số người bán lớn hơn nhiều so với người mua. Có thể là hơi khoe khoang nhưng tôi đã mua lại 30.000 cổ phiếu Tropical Trading với mức giá thấp nhất trong giai đoạn đó. Nhưng tôi không chỉ muốn mua lại với mức giá thấp, tôi còn muốn chuyển món lợi nhuận trên giấy đó trở thành tiền mặt mà không hao hụt quá nhiều.

Tôi vẫn giữ vững lập trường của mình trong suốt quá trình đó vì tôi biết lý lẽ của mình hợp lý. Tôi không chạy theo xu hướng của thị trường hay chống lại những điều kiện cơ bản, mà ngược lại. Đó cũng là nguyên nhân tôi luôn tin tưởng vào thất bại của giới nội bộ. Những lần giá cổ phiếu phục hồi liên tiếp và ngay cả khi tôi biết rằng sự tăng giá đó là thật sự thì tôi vẫn không có gì phải lo ngại. Tôi biết rằng giữ nguyên lập trường sẽ tốt hơn việc mua lại và sau đó bán khống với mức giá cao hơn. Nhờ vào sự kiên định này tôi đã kiếm được trên một triệu đô-la. Đó không phải là do linh cảm, khả năng đọc bảng tin hay sự dũng cảm. Đó là phần thưởng cho lòng tin vào những lý lẽ của bản thân mà không phải nhờ sự thông minh hay kiêu ngạo. Tri thức là sức mạnh và sức mạnh không sợ hãi trước sự dối trá – ngay cả khi nó được công bố trên bảng tin. Những điều đó đã được rút lại khá nhanh chóng.

Một năm sau, giá Tropical Trading lại được đẩy lên 150 và giữ ở mức giá đó trong hai tuần. Toàn bộ thị trường đều có phản ứng tích cực do giá tăng liên tục và đó không còn là hiện tượng đầu cơ tăng giá nữa. Tôi biết được điều này thông qua phép thử của mình. Hiện nay tập đoàn sở hữu Tropical Trading đang lâm vào tính trạng khó khăn và không có lý do gì để đầu cơ tăng giá. Ngay cả khi thị trường nói chung đang tăng giá, điều này thực tế không xảy ra. Do đó tôi bắt đầu bán cổ phiếu Tropical Trading. Tôi dự định sẽ bán ra khoảng 10.000 cổ phiếu. Giá lập tức giảm xuống, rõ ràng là không có sự tác động hỗ trợ nào. Sau đó việc mua cổ phiếu này có sự thay đổi.

Tôi không cố tỏ ra tài năng tuy nhiên tôi vẫn có thể đảm bảo rằng tôi có thể nói chính xác thời điểm có sự can thiệp. Điều đó lập tức nhắc nhở tôi rằng

nếu những người nội bộ của cổ phiếu này không hề vì một lý do đạo đức nào nhưng vẫn cố giữ cổ phiếu ở mức giá cao bằng cách mua vào khi giá thị trường giảm thì phải có một nguyên nhân nào đó. Họ chẳng phải những kẻ ngu ngốc, không phải nhà từ thiện hay một nhà băng tìm cách duy trì cổ phiếu ở giá cao để bán được nhiều hơn trên thị trường OTC. Giá tăng lên không phải do tôi hay do những người khác bán ra. Với mức 153 tôi mua lại 10.000 cổ phiếu và đến mức 156 tôi thực tế rơi vào vị thế mua do lúc đó bảng tin cho thấy mức đề kháng thấp nhất đang tăng lên. Tôi đang đầu tư giá hạ trên thị trường chung. Tuy nhiên, tôi phải đối mặt với điều kiện giao dịch của một cổ phiếu nhất định không phải chỉ tuân theo lý thuyết đầu cơ nói chung. Giá tăng một cách chóng mặt lên trên 200 điểm. Đó là một sự kiện chấn động trong năm. Tôi choáng váng khi các báo cáo cho thấy tôi đã bị thiệt hại khoảng 8 – 9 triệu đô-la. Thực tế thay vì bán tôi lại mua cổ phiếu Tropical Trading khi giá đang tăng lên. Tôi đã giữ số cổ phiếu quá lâu và tự đánh mất lợi nhuận của mình. Các bạn có muốn biết tại sao tôi lại hành động như vậy? Đó là vì tôi nghĩ những người nội bộ của Tropical Trading tự nhiên cũng làm cái việc mà tôi cũng sẽ làm nếu ở vào vị trí của họ. Tuy nhiên tôi không việc gì phải nghĩ tới việc đó, công việc của tôi là giao dịch - tức là dựa vào các số liệu thực tế trước mắt thay vì suy nghĩ xem người ta sẽ làm gì.

Phần. 19

Tôi không rõ từ bao giờ và ai là người đầu tiên sử dụng từ “vận động” (bằng các mánh khoé, thủ thuật để làm giá - manipulation) để chỉ những quá trình buôn bán được áp dụng cho một số lượng lớn cổ phiếu trên sàn giao dịch. Việc vơ vét thị trường nhằm thu mua một cổ phiếu với giá rẻ hơn để đầu cơ cũng được gọi là vận động. Nhưng hai khái niệm này khác nhau. Không nhất thiết phải hạ thấp các tiêu chuẩn pháp lý nhưng khó có thể tránh được một số việc mà người ta vẫn cho là bất hợp pháp. Làm sao bạn có thể mua một số lượng lớn cổ phiếu trong một thị trường đầu cơ tăng giá mà không góp phần đẩy giá tăng lên? Đó chính là vấn đề. Làm thế nào để giải quyết vấn đề này? Điều đó phụ thuộc vào rất nhiều nhân tố khác nhau và bạn không thể đưa ra một giải pháp chung trừ khi bạn cho rằng có thể thông qua một cách vận động khéo léo nào đó! Ví dụ? Điều này cũng phụ thuộc vào những hoàn cảnh nhất định. Bạn không thể đưa ra một câu trả lời cụ thể hơn nữa.

Tôi rất thích các giai đoạn kinh doanh của mình và tất nhiên tôi đã học được nhiều điều từ kinh nghiệm của những người khác cũng như của chính bản thân mình. Tuy nhiên bạn khó có thể học được điều gì trong việc gây tác động đối với cổ phiếu thông qua những câu chuyện huyên thuyên vào mỗi buổi chiều tại các văn phòng môi giới sau khi đóng cửa thị trường. Phần lớn các mánh khoé, công cụ hay phương thức được sử dụng trong quá khứ hiện nay đã lỗi thời hoặc là bất hợp pháp và không thực tế. Các quy luật và điều kiện của sàn giao dịch đã có nhiều thay đổi và những câu chuyện – ngay cả câu chuyện chính xác nhất - về những việc Daniel Drew hay Jacob Little hay Jay Gould đã thực hiện cách đây 50 năm hay 75 năm vào thời điểm hiện nay đã không giúp được gì nhiều. Những người vận động hiện nay không nhất thiết phải nghiên cứu những việc họ đã làm và làm như thế nào cũng như một học viên sĩ quan không cần phải nghiên cứu loại cung tên được tổ tiên sử dụng để tăng kiến thức trong việc chế tạo tên lửa mang đầu đạn.

Mặt khác, việc nghiên cứu nhân tố con người có thể mang lại nhiều lợi ích. Đó là tại sao người ta lại dễ tin tưởng những điều mà họ muốn tin tưởng hơn; họ tự nguyện – đúng hơn là hướng bản thân mình - chịu ảnh hưởng từ sự tham lam hay cái giá phải trả cho sự cẩu thả của chính mình như thế nào? Sự lo lắng và niềm hy vọng không hề thay đổi, do đó, việc nghiên cứu tâm lý học của các nhà đầu cơ vẫn giữ nguyên giá trị của nó. Vũ khí thay đổi nhưng chiến lược thì vẫn vậy, trên sàn giao dịch New York cũng như trên chiến trường. Theo tôi tất cả những điều này có thể tóm gọn trong một câu nói của Thomas F. Woodlock:” Các nguyên tắc của việc đầu cơ chứng khoán thành

công dựa trên giả định rằng con người sẽ tiếp tục phạm phải những sai lầm họ đã phạm phải trong quá khứ."

Những khi thị trường đang phát triển mạnh mẽ, tức là khi có quá nhiều người tham gia giao dịch, chúng ta không cần tới những tính toán tinh vi phức tạp. Do đó không nên phí thời gian vào việc thảo luận kế hoạch vận động hay đầu cơ chứng khoán vì điều đó cũng giống như việc tìm ra điểm khác nhau của hai giọt nước mưa vậy. Những kẻ say mê cổ phiếu luôn cố gắng kiếm được lợi nhuận mà không phải bỏ vốn, và sự hấp dẫn của thị trường chứng khoán càng khơi dậy mạnh mẽ bản năng ham thích may rủi bởi lòng tham và những mối lợi khổng lồ. Tất cả những người mong muốn kiếm được khoản tiền dễ dàng như vậy đều giống nhau ở việc họ phải trả một cái giá nhất định khi nhận ra rằng mong muốn đó không thể thực hiện được trong cái thế giới tham lam này. Ban đầu, khi theo dõi những thương vụ, tôi cho rằng vào những năm 1860, 1870 con người ta có vẻ dễ bị lừa hơn những năm 1900. Tuy nhiên tôi có thể chắc chắn một điều rằng hàng ngày báo chí đều đăng tải những thông tin về những vụ lừa đảo Ponzi[11] mới nhất hay sự sụp đổ của những nhà môi giới chứng khoán lớn và khoản tiền hàng triệu đô-la đang dần vơi đi trong các tài khoản tiết kiệm.

Khi tôi lần đầu tiên tới New York, có những vụ khá ồn ào về hiện tượng "bán rửa"[12] (wash sales) và "kết hợp lệnh"[13] (matched orders) vì tất cả những công việc như vậy đều bị cấm tại sàn giao dịch chứng khoán. Đôi khi những hoạt động bán rửa còn chưa đủ tinh vi để che mắt được mọi người và các nhà môi giới chứng khoán không ngần ngại nói rằng "máy giặt đang hoạt động" mỗi khi có ai đó muốn rửa một loại cổ phiếu. Và như tôi đã nói trước đây, đã hơn một lần họ sử dụng cái gọi là "công ty buôn bán cổ phiếu chui" để giảm giá cổ phiếu khoảng 1 – 2 điểm trong một thời gian ngắn nhằm giảm giá trên bảng thông báo và sau đó xóa sạch dấu vết về những nhà giao dịch bí ẩn đã mua cổ phiếu tại các cửa hàng ma này. Đối với các kỹ thuật kết hợp lệnh, họ thường lợi dụng sơ hở về số liệu xảy ra do những khó khăn trong việc điều phối và đồng bộ của các nhà môi giới. Tất cả những kỹ thuật như vậy đều đi ngược lại các quy định của sàn giao dịch chứng khoán. Cách đây vài năm, một nhà đầu cơ nổi tiếng đã hủy bỏ lệnh bán nhưng không hủy lệnh mua trong giao dịch kết hợp lệnh và kết quả là một nhà môi giới thiếu kinh nghiệm đã đẩy giá lên khoảng 20 điểm trong vòng vài phút qua đó phá vỡ sự cân bằng nhanh chóng khi lệnh mua của ông ta dừng lại. Sự tập trung sẽ tạo nên hiệu quả của bất kỳ hành động nào và việc sử dụng những vũ khí không đáng tin cậy như vậy mang tính rủi ro rất cao. Các bạn cũng biết rằng chúng ta không thể tin tưởng hoàn toàn ngay cả đối với các nhà môi giới giỏi nhất

của mình - chừng nào họ vẫn là các thành viên của sàn giao dịch. Ngoài ra, các khoản thuế cũng khiến cho các giao dịch ma trở nên tốn kém hơn nhiều so với trước kia.

Khái niệm kỹ thuật vận động viết trong từ điển cũng bao gồm việc mua vét trên thị trường. Ngày nay, việc mua vét có thể là kết quả của sự vận động hay cũng có thể là do sự cạnh tranh, chẳng hạn như chiến dịch của Northern Paccific ngày 9/5/1901. Đó rõ ràng không phải là do vận động. Những người tham gia vào vụ thu mua Stutz đã phải trả một cái giá khá đắt cả về mặt tài chính và uy tín, đó không thể là một vụ lũng đoạn được tính toán một cách cẩn thận, ít ra là vào thời điểm đó.

Tất nhiên rất hiếm khi những vụ thu mua mang lại lợi nhuận thực sự cho những người kiến trúc sư của chúng. Cả hai lần thu mua Harlem của Commodore Vanderbilt đều mang lại những khoản khổng lồ, tuy nhiên ông xứng đáng với hàng triệu đô-la thu được từ các con bạc, các nghị sĩ và Ủy viên hội đồng của thành phố vẫn luôn tìm cách chơi trò hai mặt với ông. Mặt khác, Jay Gould đã phải chấp nhận thua lỗ trong vụ Northwestern, Deacon S. V. White kiếm được một triệu đô-la trong vụ mua Lackawanna tuy nhiên Jim Keene cũng mất một triệu trong vụ Hanibal & St. Joe. Tất nhiên thành công về mặt tài chính của một vụ thu mua phụ thuộc vào việc marketing lượng cổ phần nắm giữ với giá cao hơn giá thật của chúng, điều này được thực hiện dễ dàng hơn nhờ vào sức cuốn hút của khoản lợi nhuận bán khống.

Trước đây, tôi thường băn khoăn rằng tại sao hiện tượng thu mua này lại xảy ra thường xuyên hơn đối với các nhà đầu cơ sừng sỏ cách đây nửa thế kỷ. Họ đều là những người có năng lực và kinh nghiệm, luôn cảnh giác và không dễ tin tưởng một cách mù quáng vào lòng từ thiện của các đối tác của mình. Thế nhưng họ vẫn gặp phải những thất bại với tần suất đáng ngạc nhiên. Một nhà môi giới lão làng từng nói với tôi rằng, các nhà đầu cơ những năm 1860, 1870 đều có chương một tham vọng. Đó là thực hiện một vụ thu mua thị trường. Trong nhiều trường hợp đó là kết quả của sự kiêu căng tự phụ, còn lại có thể là nhằm mục đích trả thù. Trong mọi trường hợp, đối với một người đã thành công trong việc thu mua một loại cổ phiếu nào đó, nó đồng nghĩa với sự nhìn nhận về trí tuệ, lòng dũng cảm và cả khoản tiền kiếm được. Nó mang lại cho người kiến trúc sư quyền được ngạo mạn. Anh ta có quyền nhận được sự tán thưởng của các đồng nghiệp. Không chỉ có những khoản lợi nhuận khổng lồ thúc đẩy các nhà đầu cơ thực hiện việc thu mua, đó còn là sự kiêu căng tự phụ luôn có trong mỗi nhà đầu cơ "máu lạnh".

Tất nhiên trong thời điểm đó thị trường luôn rất khắc nghiệt. Ở phần trên

chắc tôi đã nói với các bạn về việc tôi hơn một lần xoay xở thoát khỏi tình cảnh bị vắt kiệt những đồng cuối cùng không phải nhờ vào một sự nhạy cảm bản năng. Đó là do tôi có thể thấy được thời điểm bản chất lệnh mua cổ phiếu thay đổi, từ đó đưa ra quyết định bán ra số cổ phiếu của mình. Tôi làm được điều này nhờ vào kinh nghiệm và thông qua những cách kiểm tra có lẽ đã được sử dụng từ rất lâu rồi. Daniel Drew đã từng vắt kiệt vốn của hàng loạt những tay chơi trên sàn giao dịch và buộc họ phải trả mức giá cắt cổ cho những cổ phiếu Erie "sheers" họ đã bán khống cho ông ta trước đó. Tuy nhiên, chính ông lại bị phá sản trong tay Commodore Vanderbilt tại Erie, và khi Drew van xin lòng thương hại, Commodore đã trích dẫn lời Great Bear qua hai câu thơ bất hủ:

"Nếu bạn bán đi cái gì không thuộc về bạn

Thì hoặc là bạn phải mua lại hoặc là bạn sẽ phải vào tù"

Tại thị trường phố Wall, người ta ít khi nhớ tới một nhà đầu cơ chứng khoán quá một thế hệ, dù ông ta đã từng là một người khổng lồ trên sàn giao dịch này. Sự bất tử của ông hầu như chỉ để lại thông qua một cụm từ "Watering stock" (một loại cổ phiếu lừa đảo)

Addison G. Jerome được thừa nhận là vị vua của sàn giao dịch vào mùa xuân năm 1863. Những lời khuyên của ông luôn được coi là quý như vàng. Về mặt nào thì ông cũng là một nhà giao dịch vĩ đại đã kiếm được hàng triệu đô-la. Ông hoàn toàn có thể thỏa mãn về thành công của mình đồng thời thu hút một số lượng lớn người thần tượng ông, cho đến khi Henry Keep vắt kiệt hàng triệu đô-la của ông trong vụ thu mua Old Southern. Ngoài ra cần nói thêm Keep là anh rể của thống đốc Roswell P. Flower.

Trong phần lớn những vụ lũng đoạn thị trường trước đây, việc vận động chủ yếu bao gồm việc giữ bí mật không để những người khác biết rằng bạn đang cố gắng thu mua loại cổ phiếu mà anh ta được khuyến khích bán khống ra thị trường. Do đó, nó chủ yếu nhắm tới giới kinh doanh chuyên nghiệp vì phần lớn công chúng nói chung không quan tâm tới việc bán khống. Những lý do dẫn tới việc các nhà giao dịch lão luyện bán ra những loại cổ phiếu như vậy hầu như không thay đổi cho tới ngày hôm nay.

Ngoài vụ việc bán cổ phiếu sau khi đã mất niềm tin của các chinh trị gia trong chiến dịch lũng đoạn của Commodore trong vụ Harlem, từ nhiều câu chuyện khác nhau, tôi có thể rút ra kết luận rằng các nhà giao dịch chuyên nghiệp bán cổ phiếu vì một lý do. Đó là giá quá cao. Lý do họ cho rằng giá

quá cao đó là khi mức giá cổ phiếu đó chưa bao giờ tăng lên cao như vậy; ở mức giá cao như vậy, họ không thể mua vào và đó là thời điểm để bán ra. Đây là một điểm rất hiện đại. Họ nghĩ về giá cả trong khi Commodore lại nghĩ tới giá trị của cổ phiếu. Nhiều năm sau đó những người gạo cội trên thị trường cho tôi biết người ta thường nói rằng "Ông ta bán khống kiểu Harlem" mỗi khi họ muốn nói tới ai đó nghèo khổ cùng cực.

Nhiều năm sau đó tôi tình cờ được nói chuyện với một trong những nhà môi giới của Jay Gould. Ông ta khẳng định một cách thành thật với tôi rằng Gould không chỉ là một người đàn ông kỳ lạ - chính Daniel Drew đã nhận xét rằng ông ta "sở hữu lưới hái của tử thần" – tuy nhiên ông đồng thời cũng vượt hơn hẳn những người đồng nghiệp từ trước đến nay. Không gì có thể phủ nhận ông đúng là một nhà phù thủy tài chính với tất cả những thành công của mình. Dù thuộc về một thế hệ khác nhưng tôi vẫn cảm nhận được khả năng thích nghi tuyệt vời với môi trường mới của ông, và đó chính là một phẩm chất vô giá của một người giao dịch chứng khoán. Ông có những phương thức tấn công và phòng thủ khác nhau, không bị dằn vặt lương tâm vì ông quan tâm nhiều tới lĩnh vực bất động sản thay vì đầu cơ cổ phiếu. Ông vận động để đầu tư nhiều hơn là nhằm thay đổi thị trường. Từ rất sớm, ông đã nhận thấy rằng có nhiều khoản vốn khổng lồ được rót vào các dự án đường sắt thay vì đầu tư cổ phiếu trên sàn giao dịch. Nhưng tất nhiên, ông vẫn sử dụng thị trường chứng khoán để phục vụ mục tiêu của mình. Tuy nhiên tôi nghĩ rằng nguyên nhân chính ở đây là vì đó là cách kiếm tiền nhanh chóng và dễ dàng nhất trong khi ông ta đang cần hàng triệu đô-la. Điều đó cũng giống như khi Collis P. Huntington luôn dốc cạn túi vì ông ta luôn cần tới 20 – 30 triệu đô-la nhiều hơn số tiền mà các ngân hàng có thể cho ông ta vay. Các kế hoạch, tầm nhìn không có kinh phí cũng đồng nghĩa với thất bại, có tiền tức là thành công, và thành công đem lại quyền lực, tiền bạc và thành công lớn hơn nữa, vòng xoay đó cứ tiếp diễn như vậy không ngừng.

Vào thời điểm đó, các chiến dịch vận động không chỉ bó hẹp trong các nhân vật sừng sỏ nổi tiếng, vẫn luôn có đất cho những kẻ thao túng thu hút thị trường nhỏ hơn. Tôi nhớ câu chuyện một nhà môi giới già từng kể về tính cách và đạo đức của những năm 1860. Ông nói: "Ký ức còn sót lại của tôi về khu phố Wall là lần đầu tiên tôi tới khu trung tâm tài chính này. Cha tôi có công việc cần giải quyết ở đây và ông đã mang tôi theo. Chúng tôi đi dọc phố Broadway và rẽ ở góc phố Wall. Chúng tôi đi theo con phố Wall tới góc Broad hay Nassau gì đó, nơi bây giờ là toà nhà của công ty Bankers' Trust, tôi nhìn thấy một đám đông đang đi theo hai người đàn ông. Người thứ nhất đang đi về phía đông, cố tỏ ra không quan tâm tới đám đông phía sau. Theo sau ông là một người mặt đỏ phừng, một tay vẫy chiếc mũ một tay giơ cao.

Ông ta hét lên với đám đông:’’ Shylock! Shylock! Giá của đồng tiền là bao nhiêu? Shylock! Shylock!” Tôi nhìn thấy rất nhiều người đang ngó đầu ra khỏi cửa sổ. Ngày đó chưa có các toà nhà chọc trời nhưng tôi thấy từ các cửa sổ tầng 2, tầng 3 vố số người đang nhòm ra. Cha tôi hỏi xem có chuyện gì xảy ra và họ trả lời cái gì đó tôi không nghe rõ. Tôi lúc đó còn đang cố nắm chặt tay cha tôi để khỏi bị lạc trong đám đông. Mọi người kéo đến ngày càng đông hơn, tôi cảm thấy hơi hoảng sợ, vố số người với vẻ mặt hung dữ ùa ra từ các con phố Nassau, Broad và Wall. Sau khi thoát ra khỏi đám đông, cha tôi giải thích cho tôi về người đàn ông đang kêu “Shylock!” là một ông A ông B nào đó tôi không còn nhớ, tuy nhiên ông ta là một nhà đầu cơ chứng khoán lớn nhất về cổ phiếu, một người được biết đến là đã kiếm được và cũng mất nhiều tiền hơn bất kể người nào khác tại phố Wall, trừ Jacob Little (Jacob Nhỏ). Tôi nhớ cái tên này vì thấy nó hơi buồn cười. Người còn lại tôi cũng không nhớ nổi tên, chỉ biết họ gọi anh ta là Shylock, là một tay chuyên làm vốn chết (locker-up). Tôi nhớ đó là một người cao gầy, trông khá xanh xao. Thời đó, nhiều tay buôn bán cổ phiếu thường tìm cách giam vốn bằng cách vay tiền hay tìm cách làm chậm việc cung cấp tiền cho những người cần vay trên thị trường. Họ thường vay tiền và nhận bằng séc bảo đảm, tuy nhiên sau đó không rút tiền và không sử dụng đến chúng. Tất nhiên, theo tôi nghĩ đó là đầu cơ, là những mánh khoé để làm giá.”

Tôi đồng ý với người môi giới già về điểm này. Đó là một giai đoạn của những mánh khoé vận động ngày nay chúng ta không còn bắt gặp nữa.

Phần. 20

Bản thân tôi chưa bao giờ được nói chuyện trực tiếp với những nhà vận động vĩ đại vẫn được lưu truyền tại đây. Tôi không muốn nói tới các nhà lãnh đạo, ở đây tôi nói tới các nhà vận động (bằng thủ đoạn). Họ đều hoạt động trước thời của tôi, mặc dù khi tôi tới New York lần đầu, James R. Keene một nhân vật thao túng thị trường vĩ đại nhất đang ở vào thời đỉnh cao của ông. Nhưng lúc đó tôi mới chỉ là một cậu bé nghiệp dư, suốt ngày quẩn quanh với những công việc văn phòng tại công ty của một nhà môi giới đáng kính. Vào thời điểm đó, Keene đang bận rộn với những cổ phiếu của ngành thép U. S. Steel - một kiệt tác của ông – và tôi lúc đó cũng chưa có kinh nghiệm hay kiến thức gì về hoạt động làm giá, không hiểu về giá trị hay ý nghĩa của công việc này, thậm chí cũng không có ý định tìm hiểu về vấn đề này. Nếu tôi có nghĩ về nó thì có lẽ cũng chỉ biết đó là một hình thức cao cấp của trò cờ bạc mà thôi. Hay nói đơn giản hơn, nó cũng giống như những trò lừa đảo tôi đã từng thử khi còn làm cho các công ty buôn bán cổ phiếu chui trước kia. Những câu chuyện tôi nghe được về chủ để này chủ yếu là phỏng đoán, nghi ngờ thay vì có những phân tích mang tính chuyên nghiệp.

Ít nhất cũng có một số người biết rất rõ về ông ta đã nói với tôi rằng Keene là nhà đầu cơ chứng khoán dũng cảm nhất và tài năng nhất từng làm việc tại khu phố Wall. Tất nhiên cũng có nhiều nhà giao dịch vĩ đại khác nữa, tên tuổi của họ ngày nay hầu như đã bị quên lãng, nhưng chắc chắn họ đã từng là những vị vua trong thời đại của mình – ít nhất là một giai đoạn nào đó. Họ trở nên nổi tiếng nhờ vào những con số trên bảng tin. Nhưng các loại giấy có giá đó không thể đảm bảo cho họ ngự trị trong một thời gian dài để có thể trở thành một nhân vật lịch sử. Mặc dù như vậy, Keene cũng đã là nhà tài phiệt giỏi nhất trong thời đại của mình - một thời đại tương đối dài và nhiều biến động.

Ông đã đầu tư tất cả kiến thức về thị trường, kinh nghiệm của một nhà đầu cơ và tài năng của mình vào vụ giúp anh em nhà Havemeyer phát triển thị trường cho cổ phiếu Sugar. Thời gian đó ông đang bị khánh kiệt, nếu không, có lẽ ông ta đã tự mình đầu tư cho thương vụ này, ông ta vẫn luôn là một con bạc liều lĩnh. Ông đã thành công với cổ phiếu Sugar, đưa nó trở thành một cổ phiếu được ưa chuộng và trở nên dễ bán hơn rất nhiều. Sau đó người ta đề nghị ông lên nắm quyền điều hành tổ hợp đầu cơ (pools). Tôi nghe nói rằng trong các hoạt động này, ông ta không yêu cầu hay chấp nhận một khoản phí nào và tự mình trả tiền mua cổ phiếu của mình như các thành viên khác của tổ hợp. Tất nhiên, việc điều hành thị trường cổ phiếu thuộc kiểm soát của

ông. Trước nay đã có nhiều câu chuyện về những sự phản bội, về cả hai phía, và mối thù của ông ta với Whitney Ryan cũng bắt nguồn từ một vụ như vậy. Một nhà vận động rất dễ bị hiểu lầm bởi những cộng sự của mình vì họ không thấy được các nhu cầu của anh ta như chính bản thân người đó. Điều này tôi đã được biết từ chính kinh nghiệm của bản thân.

Thật đáng tiếc, Keene đã không để lại những tài liệu chính xác về thành công lớn nhất của ông - vụ vận động thành công cổ phiếu của ngành Thép Hoa Kỳ vào mùa xuân năm 1901. Theo như tôi hiểu thì Keene chưa bao giờ tiếp xúc trực tiếp với J. P Morgan về vấn đề này. Thương vụ của công ty Morgan được thực hiện thông qua hoặc cộng tác với công ty Tabot J. Taylor & Co., nơi Keene đặt trụ sở chính. Tabot Taylor chính là con rể của Keene. Tôi có thể chắc chắn một điều rằng Keene làm vụ này một phần vì ông cảm thấy nó khá thú vị. Việc ông ta mang lại hàng triệu đô-la giao dịch trên thị trường vào mùa xuân năm đó đã trở nên rất nổi tiếng. Ông ta đã nói với một người bạn của tôi rằng trong vòng vài tuần, ông ta đã bán cho những đường dây bao tiêu (underwriter) hơn 750.000 cổ phiếu. Đây là một con số không tồi nếu bạn tính tới hai yếu tố: Thứ nhất, đó là một cổ phiếu mới của một công ty có mức vốn hoá lớn hơn tổng số nợ của Hoa Kỳ vào thời điểm đó; Thứ hai, đó là các ông trùm như D. G. Reid, W. B. Leeds, anh em nhà Moore, Henry Phipps, H. C. Frick và nhiều trùm tư bản thép khác đã bán ra hàng trăm nghìn cổ phiếu vào cùng một thời điểm và trên cùng thị trường mà Keene đã tạo ra.

Tất nhiên các điều kiện nói chung đều ủng hộ ông. Không chỉ do tình hình kinh doanh thực tế, mà các quan điểm chung và tiềm lực tài chính hùng hậu cũng góp phần vào thành công của ông. Đó không còn là một thị trường đang tăng giá mà đó có thể coi là một thị trường phát triển quá nóng, một tâm lý chung trên thị trường khó có thể lặp lại được. Tiếp theo đó là sự choáng váng của thị trường về những cổ phiếu chưa thể tiêu thụ được. Trong khi đó, cổ phiếu thép được Keene đưa lên mức 55 vào năm 1901, được bán với giá 10 vào năm 1903 và 8 7/8 năm 1904.

Chúng ta không thể phân tích các chiến dịch vận động của Keene. Ông không viết sách và cũng không có những tư liệu cụ thể cần thiết. Nếu có điều kiện được phân tích, chúng ta sẽ có những điều rất thú vị. Chẳng hạn như cách ông ta đã thực hiện tại Amalgamated Copper. H. H. Rogers và William Rockefeller đã cố gắng tống khứ chỗ cổ phiếu thừa của họ ra thị trường nhưng đều thất bại. Cuối cùng họ nhờ tới Keene thực hiện việc đó và ông đã đồng ý. Nên nhớ rằng H. H. Rogers là một trong những doanh nhân tài năng nhất trên thị trường phố Wal thời điểm đó và William Rockefeller là nhà đầu

cơ dũng cảm nhất của tập đoàn Standard Oil. Họ đều là những người có tiềm lực tài chính vô hạn, uy tín và dày dạn kinh nghiệm trên thị trường chứng khoán. Tuy nhiên, họ vẫn phải nhờ tới Keene. Tôi nhắc tới điều này để các bạn thấy rằng có những công việc luôn cần tới một chuyên gia trong ngành. Đây là một loại cổ phiếu được chào bán rộng rãi, được tài trợ bởi những nhà tư bản khổng lồ của nước Mỹ, và nó không thể bán ra nếu không chấp nhận một sự hy sinh tương đối lớn về tài chính và uy tín. Rogers và Rockefeller đủ thông minh để quyết định rằng Keene có thể giúp họ trong việc này.

Ngay lập tức Keene bắt tay vào công việc. Ông tận dụng thị trường giá lên để bán được khoảng 220.000 cổ phiếu Amalgamated với mức giá xấp xỉ mệnh giá. Sau khi ông đã tống khứ toàn bộ số cổ phiếu của những người trong nội bộ, công chúng vẫn muốn mua tiếp loại cổ phiếu này và giá của nó đã được đẩy lên thêm 10 điểm. Thực tế những người trong nội bộ đã đẩy giá lên khi họ nhận thấy nhu cầu mạnh mẽ của công chúng. Có một câu chuyện kể rằng Rogers thậm chí đã khuyên Keene mua cổ phiếu của Amalgamated. Một điều khó tin là Rogers lại muốn tống khứ cả Keene. Và một sai lầm to lớn của Rogers đó là đánh giá thấp Keene. Và Keene vẫn thực hiện mọi việc theo thói quen của mình – đó là bán ra khi giá hạ sau một đợt tăng giá mạnh. Tất nhiên các động thái chiến thuật của ông đều hướng tới phục vụ nhu cầu của mình. Thị trường chứng khoán cũng giống như một cuộc chiến, cần phân biệt rõ ràng giữa chiến lược và chiến thuật cụ thể.

Một trong những người tin cẩn của Keene – ông ta là người câu mồi nhân tạo giỏi nhất mà tôi từng biết – nói với tôi rằng trong chiến dịch Amalgamated, bao giờ Keene cũng chỉ bán hết cổ phiếu trong một ngày, số cổ phiếu mà ông có nhiệm vụ phải đẩy giá lên, ngày hôm sau ông sẽ mua lại hàng ngàn cổ phiếu. Ngày tiếp theo ông lại bán ra theo số dư. Ngày sau đó ông sẽ để cho thị trường tự định đoạt nhằm kiểm tra phản ứng của thị trường và để cho nó quen dần với việc này. Khi bắt tay vào việc marketing thực sự, ông ta thực hiện đúng như tôi đã nói trên đây: ông ta bán theo thị trường giá xuống. Công chúng vẫn luôn mong sẽ có một đợt phục hồi giá, ngoài ra còn có một lượng lớn mua lại cổ phiếu đã bán khống. Một người thân cận nhất với Keene trong suốt thương vụ này đã nói với tôi rằng sau khi Keene bán hết số cổ phiếu của Rogers và Rockefeller và thu về số tiền khoảng 20 – 25 triệu đô-la tiền mặt, Rogers đã gửi cho ông một tấm séc 200.000 đô-la. Điều này nhắc chúng ta nhớ tới câu chuyện về người vợ một triệu phú đã thưởng cho một người phụ nữ nghèo khổ ở nhà hát Metropolitan 50 cents vì đã giúp bà ta tìm lại được chiếc vòng cổ trị giá 100.000 đô-la. Keene đã gửi lại tấm séc và lịch sự từ chối rằng ông không phải là một nhà môi giới chứng khoán và ông rất hân hạnh được phục vụ họ. Họ giữ tấm séc và nói rằng họ hy vọng

được hợp tác với ông trong lần sau. Không lâu sau đó chính H. H. Rogers đã khuyên Keene nên mua cổ phiếu Amalgamated với giá 130!

James R. Keene xứng đáng là một nhà đầu cơ chứng khoán xuất sắc. Thư ký riêng của ông nói với tôi rằng khi thị trường biến chuyển theo cách của ông ta, Keene thường tỏ ra nóng nảy, cáu kỉnh. Điều đó thể hiện trong những câu mỉa mai vẫn còn đọng lại trong tâm trí của các thính giả của ông. Tuy nhiên, khi thua lỗ ông lại là người rất hài hước, đó là một con người lịch sự, dí dỏm và rất thú vị.

Ông sở hữu vô số những phẩm chất của một nhà đầu cơ chứng khoán thành công có thể hoạt động trong bất cứ hoàn cảnh nào. Rõ ràng là ông không bao giờ đi ngược lại những con số của bảng thông báo. Ông không sợ hãi nhưng cũng không phải là người hấp tấp thiếu thận trọng. Ông có thể và thực sự đã thay đổi quyết định ngay lập tức nếu ông phát hiện ra rằng mình đã sai.

Kể từ sau thời đại của ông đã có rất nhiều thay đổi trong các quy tắc của sàn giao dịch. Các quy tắc cũ cũng đã được thực hiện một cách nghiêm khắc hơn, nhiều loại thuế mới đối với doanh thu và lợi nhuận từ cổ phiếu ra đời dẫn tới nhiều thay đổi trong hoạt động giao dịch. Những biện pháp đã giúp Keene thu về lợi nhuận hiện nay đã không còn sử dụng được nữa. Một điều chúng ta có thể khẳng định, đó là các nguyên tắc đạo đức tại phố Wall đã cao hơn. Tuy nhiên, có thể nói rằng trong suốt lịch sử tài chính của chúng ta, Keene vẫn luôn là một nhân vật vĩ đại trong việc thao túng thị trường. Ông là một nhà đầu cơ chứng khoán xuất sắc và hiểu rõ những nguyên tắc căn bản của nghề đầu cơ chứng khoán. Ông đạt được những thành công vì những điều kiện trong thời của ông cho phép ông làm như vậy. Ông vẫn thành công như vậy trong công việc của mình cho dù đó là năm 1922, 1901 hay 1876, khi ông lần đầu tới New York từ California và kiếm được 9 triệu đô-la chỉ trong hai năm. Luôn có những người có khả năng tiến nhanh hơn những người bình thường khác. Họ dường như sinh ra để tiến lên đầu tiên cho dù những người khác đã thay đổi như thế nào.

Tất nhiên sự thay đổi đó cũng không hoàn toàn triệt để. Phần thưởng giành được không còn quá lớn vì công việc này không còn là của những người đi tiên phong và tất nhiên nó không còn là mức lợi ích của những người đi tiên phong. Theo một phương diện nào đó, việc thao túng thị trường hiện nay dễ dàng hơn so với trước kia nhưng theo một khía cạnh khác việc đó có thể khó hơn rất nhiều so với thời Keene.

Không có gì phải băn khoăn khi coi quảng cáo là nghệ thuật và thao túng thị

trường chính là nghệ thuật quảng cáo sử dụng bảng thông báo. Bảng thông báo sẽ cung cấp những thông tin mà những kẻ muốn thao túng thị trường cho công chúng thấy. Và thông tin càng thật bao nhiêu thì sức thuyết phục của nó càng lớn bấy nhiêu. Sức thuyết phục càng lớn thì hiệu quả của nghệ thuật quảng cáo càng lớn. Chẳng hạn, một nhà vận động hiện nay ngoài việc làm cho một cổ phiếu nào đó có vẻ mạnh mẽ thì anh ta cũng phải thực sự làm cho nó mạnh hơn. Do đó việc thao túng thị trường phải tuân theo những nguyên tắc giao dịch cơ bản hợp lý. Đó chính là điều đã đưa Keene trở thành một nhà thao túng thị trường tuyệt vời, một nhà giao dịch xuất sắc bắt đầu cho câu chuyện của chúng ta.

Cụm từ "thao túng thị trường" bản thân nó mang một nghĩa xấu và nó cần một tên gọi khác. Tôi nghĩ rằng bản thân quá trình này không phải là cái gì quá bí ẩn. Mục đích của nó là bán được một loại cổ phiếu với mức giá tăng. Tất nhiên là với điều kiện những hoạt động đó không đi liền với sự xuyên tạc hay bóp méo nào. Chắc chắn một nhà vận động cần tìm kiếm khách hàng của mình trong số các nhà đầu cơ chứng khoán. Anh ta thường tìm tới những người muốn kiếm được một khoản lợi nhuận khổng lồ từ số vốn bỏ ra. Đó là những người sẵn sàng chấp nhận một sự mạo hiểm lớn hơn nhiều so với kinh doanh thông thường. Tôi không bao giờ thông cảm với những kẻ biết rõ điều nhưng lại muốn đổi trách nhiệm lên người khác vì những thất bại của chính mình. Anh ta là một con qỦy với một người cố vấn thông minh khi anh ta chiến thắng. Nhưng nếu anh ta thua thì người cố vấn kia lại trở thành một kẻ lừa đảo, một kẻ thao túng thị trường! Và trong những trường hợp như vậy, từ này luôn mang một nghĩa xấu. Tuy nhiên thực tế không giống như vậy.

Thông thường mục đích của việc vận động thị trường là nhằm nâng cao khả năng của thị trường – nghĩa là khả năng bán đi một lượng lớn cổ phiếu với một mức giá nhất định trong một thời điểm nhất định. Tất nhiên, một tổ hợp đầu cơ, do sự thay đổi các điều kiện thị trường, không thể bán ra trừ khi phải chấp nhận một sự hy sinh khá lớn. Do đó, họ thuê một chuyên gia có thể tin tưởng, với khả năng và kinh nghiệm của anh ta sẽ giúp thực hiện một cuộc rút lui thay vì một thất bại thảm hại.

Các bạn thấy rằng tôi không nói gì tới việc thao túng thị trường nhằm tích luỹ một cổ phiếu nào đó với mức giá càng thấp càng tốt, chẳng hạn như để nắm quyền kiểm soát một công ty nào đó. Nguyên nhân đó là do hiện tượng này không xảy ra thường xuyên trong giai đoạn hiện nay.

Khi Jay Gould muốn tăng sự kiểm soát của ông tại Western Union và quyết định mua một lượng lớn cổ phiếu, Washington E. Connor, một người đã

không xuất hiện tại sàn giao dịch trong nhiều năm bỗng nhiên xuất hiện tại điểm mua bán của Western Union. Ông ta bắt đầu đặt mua cổ phiếu Western Union. Các nhà giao dịch đã cười nhạo ông ta – vì ông ta hơi ngớ ngẩn khi tin rằng mọi việc lại đơn giản như vậy – và họ sẵn sàng bán cho ông ta tất cả số cổ phiếu mà ông muốn mua. Đó đúng là một thủ thuật khá đơn giản, ông ta hoàn toàn có thể đẩy giá lên bằng cách làm như thể Gould muốn mua lại Western Union. Đó có phải là vận động, thao túng thị trường hay không? Câu trả lời của tôi ở đây chỉ có thể là "vừa đúng vừa không đúng".

Trong phần lớn các trường hợp, mục đích của việc vận động, như tôi đã nói ở trên, là nhằm bán ra số cổ phiếu cho công chúng với mức giá cao nhất có thể. Đó không chỉ là vấn đề bán ra mà còn bao gồm cả việc phân phối như thế nào. Rõ ràng rằng một loại cổ phiếu nằm trong tay một ngàn người sẽ tốt hơn nhiều nếu nằm trong tay một người - tốt hơn cho chính bản thân thị trường. Do đó, một nhà vận động không chỉ quan tâm tới việc bán ra với mức giá hấp dẫn mà đồng thời còn phải tính tới cách phân phối loại cổ phiếu đó.

Nếu bạn đẩy giá lên rất cao nhưng sau đó lại không thể hấp dân công chúng mua loại cổ phiếu đó thì điều đó cũng chẳng có ý nghĩa gì nhiều. Chúng ta cần ghi nhớ một nguyên tắc của việc thao túng thị trường, một nguyên tắc mà Keene và các tiền bối của ông đều đã biết đến. Đó là: cổ phiếu cần thao túng sẽ được đẩy lên mức giá cao nhất và sau đó bán ra công chúng theo chiều giá hạ.

Chúng ta sẽ bắt đầu từ điểm khởi đầu. Giả dụ rằng có một đối tượng nào đó - một mạng lưới bao tiêu, một tổ hợp đầu cơ, một cá nhân – có một lượng cổ phiếu nhất định và muốn bán ra với mức giá cao nhất có thể. Đó là một cổ phiếu được niêm yết trên sàn giao dịch New York. Nơi bán tốt nhất là trên thị trường mở và khách hàng tốt nhất đó là công chúng. Các cuộc đàm phán giá cả sẽ do một người chịu trách nhiệm. Anh ta – cùng với các cộng sự hiện tại hoặc trong thời gian trước đó – đã nỗ lực bán số cổ phiếu này trên sàn giao dịch nhưng không thành công. Anh ta đã hoặc sẽ nhanh chóng quen với các hoạt động của thị trường chứng khoán và nhận ra rằng anh ta cần có nhiều kinh nghiệm và năng lực hơn để thực hiện được công việc này. Anh ta có thể quen biết hoặc nghe nói về những người đã thực hiện thành công những thương vụ tương tự và quyết định sẽ nhờ tới năng lực chuyên nghiệp của họ. Anh ta bắt đầu tìm kiếm một trong số đó và để thực hiện công việc của mình cũng giống như anh ta đi kiếm bác sĩ mỗi khi ốm hay một kỹ sư khi anh ta cần sửa chữa cái gì đó.

Giả sử anh ta biết đến tôi là một người am hiểu công việc, do đó bắt đầu tìm hiểu tất cả những thông tin cụ thể về tôi. Sau đó anh ta sắp xếp một cuộc gặp mặt trực tiếp và chọn một thời điểm thích hợp ghé qua văn phòng của tôi.

Tất nhiên, tôi có thể biết loại cổ phiếu đó cũng như xuất xứ của nó. Nghề nghiệp của tôi bắt buộc phải như vậy. Vị khách hàng này sẽ thông báo cho tôi việc anh ta và các cộng sự muốn thực hiện và đề nghị tôi nhận vụ đó.

Câu chuyện tiếp theo là của tôi. Tôi sẽ yêu cầu bất kỳ thông tin nào có thể và cần thiết để biết rõ hơn công việc mà tôi đang được đề nghị. Bước đầu tôi xác định giá trị và đánh giá những khả năng thị trường của loại cổ phiếu đó. Cộng với việc nghiên cứu tình hình thị trường hiện nay, tôi có thể đánh giá được mức thành công của thương vụ này.

Nếu các thông tin cho thấy đây là một công việc hấp dẫn, tôi sẽ nhận và đề nghị thẳng thắn với anh ta các điều khoản của mình. Nếu anh ta cũng đồng ý với những điều khoản đó - tiền thù lao và các điều kiện khác – tôi sẽ bắt tay ngay vào công việc.

Tôi tiến hành đặt và nhận các lệnh gọi với lượng cổ phiếu nói trên và khởi đầu với mức giá hợp lý cho tất cả những ai quan tâm. Mức giá khởi điểm sẽ thấp hơn giá phổ biến trên thị trường và sau đó tăng dần, chẳng hạn, tôi nhận lệnh gọi 200.000 cổ phiếu khi giá niêm yết là 40 đô-la. Tôi bắt đầu với lệnh gọi một vài ngàn cổ phiếu với giá 35, 37, 40, 45, 50 và cứ như thế tăng lên tới 75 – 80.

Nếu do công việc của tôi - vận động, thao túng thị trường - mức giá tăng lên và nếu ở mức giá cao nhất, vẫn có nhu cầu cao tôi sẽ bán ra một lượng lớn cổ phiếu. Tôi kiếm được lợi nhuận và tất nhiên khách hàng của tôi cũng vậy. Đây là một nguyên tắc hợp lý. Họ trả thù lao cho tôi. Đôi khi một tổ hợp đầu cơ cũng có thể thua lỗ nhưng điều đó hiếm khi xảy ra. Chắc chắn tôi sẽ không nhận thực hiện nếu không thấy được khả năng thu lợi nhuận rõ ràng. Trong năm nay, tôi không được may mắn trong 1 – 2 thương vụ và không thu được lợi nhuận. Có nhiều lý do khác nhau nhưng đó là một câu chuyện khác, tôi sẽ nói tới ở phần sau.

Bước đầu tiên trong việc đẩy giá một cổ phiếu lên đó là quảng cáo rằng xu hướng tăng giá là hoàn toàn có thật. Điều này nghe có vẻ ngớ ngẩn nhưng thực tế nó rất hợp lý. Cách hiệu quả nhất để quảng cáo cho loại cổ phiếu mà bạn sẽ làm việc là khiến cho chúng trở nên mạnh mẽ và năng động hơn. Sau khi hoàn thành tất cả các khâu chuẩn bị, người môi giới tốt nhất để đưa ra

công chúng rộng rãi chính là bảng thông báo và do đó phương tiện quảng cáo hữu hiệu nhất cũng là bảng tin. Bản thân tôi không cần đưa ra lời tiếp thị nào thêm cho khách hàng của mình. Tôi cũng không cần thiết phải cung cấp cho báo chí các thông tin về giá trị cổ phiếu hay các báo cáo tài chính về triển vọng của công ty. Thậm chí tôi cũng không cần tới một người ủng hộ. Thay vào đó tôi hoàn thành tất cả các khâu cần thiết bằng cách năng động hoá cổ phiếu của mình. Và khi cổ phiếu trở nên năng động người ta sẽ cần những lời giải thích. Họ sẽ tự tìm ra những nguyên nhân có lợi mà tôi không cần có thêm sự tác động nào.

Tất cả những gì giới giao dịch trên sàn cần tới đó là sự năng động. Họ sẵn sàng mua hay bán bất kì loại cổ phiếu nào với số lượng bất kì, chỉ cần có một thị trường tự do cho nó. Họ sẽ giao dịch hàng ngàn cổ phiếu ngay khi nhận thấy sự năng động. Họ chính là lớp khách hàng đầu tiên của mỗi nhà đầu cơ chứng khoán. Họ sẽ ủng hộ bạn khi mức giá tăng lên qua đó đóng góp rất nhiều trong các giai đoạn đầu cơ. Theo tôi được biết James R. Keene trước đây thường xuyên sử dụng những người năng động nhất trên sàn giao dịch, một phần là nhằm che giấu nguồn gốc thao túng thị trường, một phần là do họ chính là những người tạo nên các tin đồn nhanh chóng nhất. Ông thường cung cấp cho họ lệnh đặt mua - lệnh bằng văn bản - trước khi đưa ra thị trường, qua đó họ có thể có “sự chuẩn bị” tốt hơn trước khi họ đổ tiền vào. Ông giúp họ kiếm được lợi nhuận. Để kiếm được một người ủng hộ, bản thân tôi không phải làm gì hơn là khiến cho cổ phiếu trở nên năng động. Các nhà giao dịch không yêu cầu gì hơn thế. Tất nhiên, cần nhớ một điều rằng những người như vậy trên sàn giao dịch mua cổ phiếu với mục đích bán lại kiếm lời. Họ không cần khoản lợi nhuận phải thật lớn. Tuy nhiên, đó phải là những khoản lợi nhuận có được một cách nhanh chóng.

Vì những lý do như vậy nên tôi cố gắng khiến cho cổ phiếu trở nên năng động để thu hút sự chú ý của các nhà đầu cơ. Tôi mua và bán đồng thời, và những người giao dịch khác cũng làm như vậy. Tôi khéo léo tạo ra một sức mua cao hơn nhu cầu bán loại cổ phiếu này. Do đó sức mua vượt hơn sức bán ra, công chúng lại hòa theo xu hướng của người dẫn đầu, mà theo họ là giống một nhà giao dịch trên sàn hơn là một kẻ thao túng thị trường. Đó là vị thế của một người mua. Và khi cầu tăng cao, tôi bắt đầu bù vào lượng cầu đó, tức là tôi bán cổ phiếu theo số dư. Nếu mọi việc đúng theo dự kiến, lượng cầu sẽ thu hút một lượng lớn hơn lượng cổ phiếu tôi buộc phải tích luỹ trong giai đoạn đầu của việc làm giá, và khi đó, về mặt kỹ thuật, tôi sẽ bán khống một lượng cổ phiếu. Nói cách khác là tôi bán nhiều hơn số cổ phiếu mà tôi thực sự nắm giữ. Điều này vẫn rất an toàn cho bản thân tôi vì thực tế tôi đang bán theo chính lệnh đặt mua của mình. Và khi nhu cầu chùng

xuống, giá sẽ không tăng thêm. Khi đó tôi tiếp tục đợi.

Quay lại chuyện cổ phiếu ngừng tăng giá, đến một ngày thị trường "yên tĩnh". Toàn bộ thị trường bắt đầu có xu hướng phản ứng ngược lại. Một số nhà giao dịch sắc sảo nhận thấy không hề có lệnh mua nào đối với cổ phiếu của tôi, anh ta bắt đầu bán ra, và những người khác cũng vậy. Cho dù là vì lý do gì thì cổ phiếu của tôi cũng bắt đầu giảm giá. Tôi bắt đầu mua trở lại. Tôi có những tác động thích hợp để tạo cảm giác cổ phiếu vẫn có ấn tượng tốt đối với những nhà tài trợ của nó. Và một điều nữa tôi có thể tác động mà không cần phải tích luỹ cổ phiếu, nghĩa là tôi không phải tăng lượng cổ phiếu sẽ phải bán ra sau này. Cần nhớ rằng tôi làm điều đó mà không làm giảm nguồn tài chính của mình. Thực chất tôi đang mua bù lại số cổ phiếu tôi đã bán khống khi mức giá cao, khi lượng cầu của công chúng hoặc của các nhà giao dịch hay cả hai đã cho phép tôi thực hiện những giao dịch đó. Cần phải cho các nhà giao dịch - và cả với công chúng - thấy rằng vẫn có nhu cầu cho loại cổ phiếu này khi giá đang giảm xuống. Việc đó sẽ tác động tới các nhà đầu cơ chuyên nghiệp đã bán khống và cả những người đã tống số cổ phiếu đi do lo sợ. Đây là một hiện tượng thường thấy khi một cổ phiếu ngày càng yếu hơn do không có sự hỗ trợ cần thiết. Quá trình mua bù của tôi tạo nên cái tôi gọi là quá trình ổn định hoá.

Khi thị trường mở rộng hơn, tôi bắt đầu bán cổ phiếu ra khi giá tăng lên, tuy nhiên không thể kiểm soát sự tăng giá. Điều này hoàn toàn phù hợp với kế hoạch của tôi. Rõ ràng rằng khi tôi càng bán ra cổ phiếu khi giá cao càng khuyến khích các nhà đầu cơ bảo thủ, chiếm phần lớn hơn so với các nhà giao dịch khác trên sàn; ngoài ra tôi cũng có thể hỗ trợ nhiều hơn cho cổ phiếu của mình trong những ngày thị trường quá "yên tĩnh". Khi luôn luôn bán ra tôi nắm giữ vị trí có thể hỗ trợ cho cổ phiếu của mình mà không gây ra sự nguy hiểm nào cho bản thân. Theo quy luật tôi bắt đầu bán ra khi mức giá đủ cao để mang lại lợi nhuận nhưng tôi thường bán ra không cần lợi nhuận nhằm tạo ra hoặc nâng cao hơn cái tôi gọi là sức mua rủi ro thấp. Công việc của tôi không chỉ là đẩy giá cổ phiếu lên cao hay bán ra một lượng lớn cổ phiếu mà còn hướng tới kiếm tiền cho bản thân mình. Đó cũng là lý do tại sao tôi không yêu cầu khách hàng cung cấp tài chính cho các hoạt động của tôi. Mức thù lao của tôi gắn liền với thành công của tôi.

Tất nhiên tất cả những điều tôi mô tả trên đây không phải là những hoạt động bất biến, không thay đổi. Tôi không bao giờ gắn chặt với những phương thức cố định, kém linh hoạt. Tôi thay đổi các phương pháp và các điều kiện của mình tuỳ theo từng hoàn cảnh khác nhau.

Một loại cổ phiếu bán ra thị trường cần được làm giá tới mức cao nhất sau đó mới bán ra. Tôi nhắc lại điều này vì hai lý do: Thứ nhất, đây là nguyên tắc cơ bản. Thứ hai, công chúng thường tin rằng việc bán ra được thực hiện hết khi giá đang ở mức đỉnh. Đôi khi có loại cổ phiếu bị đình trệ và không thể tăng lên. Đó là thời điểm để bán ra. Mức giá tự nhiên sẽ giảm xuống nhanh hơn bạn tưởng khi bạn bán ra. Tuy nhiên bạn vẫn có thể phục hồi lại. Với điều kiện loại cổ phiếu tôi đang làm giá có thể tăng giá khi tôi mua vào, tôi biết rằng tôi có thể hài lòng, và nếu cần tôi có thể mua một cách tự tin, thậm chí là bằng tiền riêng của mình mà không phải lo ngại – chính xác là tôi cũng làm như với bất kỳ cổ phiếu nào có biểu hiện tương tự. Đó là loại cổ phiếu có sức đề kháng yếu. Chắc các bạn còn nhớ lý thuyết của tôi về loại hình này? Khi xuất hiện mức giá có sức đề kháng yếu tôi sẽ ủng hộ nó, không phải vì tôi đang làm giá cho loại cổ phiếu đó vào đúng thời điểm đó mà vì tôi luôn là một nhà đầu cơ chứng khoán.

Khi việc tôi mua cổ phiếu không làm cho mức giá tăng lên tôi sẽ dừng mua và bắt đầu bán ra theo mức giá hạ. Đó cũng là những gì tôi sẽ làm ngay cả khi tôi không làm giá cho loại cổ phiếu đó. Như các bạn cũng biết, quá trình marketing cho một loại cổ phiếu được thực hiện khi giá giảm.

Tôi nhắc lại rằng trong suốt quá trình làm giá tôi không bao giờ quên rằng mình là một nhà giao dịch cổ phiếu. Những vấn đề tôi gặp phải khi làm giá, sau cùng cũng giống như những vấn đề đối với một nhà đầu cơ. Tất cả những nỗ lực thao túng thị trường sẽ chấm dứt khi một người làm giá không thể khiến cho loại cổ phiếu đó thay đổi theo ý của anh ta. Khi loại cổ phiếu bạn muốn làm giá thay đổi không theo kế hoạch, bạn nên bỏ cuộc, bỏ cuộc ngay khi cái giá phải trả chưa quá đắt.

Phần. 21

Tôi cũng hiểu rằng những điều chung chung trình bày trên đây không gây nhiều ấn tượng. Đó cũng là điều dễ hiểu. Có lẽ tốt hơn tôi nên cung cấp một ví dụ cụ thể, Ở đây tôi sẽ trình bày lần tôi nâng giá một loại cổ phiếu lên thêm 30 điểm, tích luỹ 7.000 cổ phiếu và tạo nên một thị trường có thể tiêu thụ hết bất kỳ lượng cổ phiếu nào.

Đó là cổ phiếu của Imperial Steel. Loại cổ phiếu này được phát hành mới bởi một nhóm cổ đông có uy tín và luôn được xếp vào hàng có giá trị. Khoảng 30% cổ phiếu vốn được đặt bán cho công chúng thông qua các công ty môi giới độc lập của phố Wall, tuy nhiên cổ phiếu này không thể tìm được sự năng động kể từ khi niêm yết. Đôi khi có ai đó hỏi về nó thì một hay một vài người trong nội bộ - thành viên của mạng lưới bao tiêu ban đầu – đều nói rằng doanh thu của công ty khả quan hơn nhiều so với mong đợi và những triển vọng của công ty rất đáng khích lệ. Điều này hoàn toàn đúng và rất tốt nhưng nó thiếu sự hấp dẫn, Nó không tạo nên nhu cầu đầu cơ, và theo quan điểm của một nhà đầu tư, tính ổn định giá và cổ tức hàng năm vẫn chưa được thể hiện. Đó là một loại cổ phiếu không bao giờ có những biến động quá bất thường. Nó quá ổn định và không thể tăng giá sau những bản báo cáo đầy lạc quan của những người nội bộ. Nói cách khác giá cổ phiếu này cũng khó có thể giảm xuống.

Imperial Steel vẫn bị coi là cổ phiếu không hấp dẫn, kém năng động và là một loại cổ phiếu khó giảm giá vì không có người bán do không ai muốn bán loại cổ phiếu không được phân phối rộng rãi này. Người bán cũng quá thông cảm với những bọn đầu cơ nội bộ. Đối với các nhà đầu tư, Imperial Steel bản thân nó là một sự đầu cơ đang thừa cổ phần. Đối với các nhà đầu cơ, đó là một loại cổ phiếu chết – đôi lúc nhà đầu tư trong bạn lại hối hận tự hỏi tại sao lại mua loại cổ phiếu đó. Anh ta sẽ cảm thấy bị gắn chặt với nó trong khi nhiều cơ hội tốt hơn rơi khỏi tầm tay.

Một ngày, nhân vật đứng đầu của mạng lưới Imperial Steel, đại diện cho bản thân anh ta và cho các cộng sự, đã tới gặp tôi. Họ muốn tạo một thị trường cho loại cổ phiếu đó, trong đó họ nắm giữ 70% cổ phiếu không phân phối ra bên ngoài. Họ muốn tôi bán ra số cổ phiếu đó với giá cao hơn so với nếu họ bán ngoài thị trường tự do. Họ muốn biết các điều kiện của tôi nếu thực hiện vụ này.

Tôi bảo anh ta sẽ thông báo kết quả trong một vài ngày tới. Sau đó tôi bắt

đầu điều tra về cơ sở vật chất của công ty này. Tôi có các chuyên gia hàng đầu có thể thu thập thông tin từ các phòng công nghiệp, thương mại và tài chính. Họ trình cho tôi những báo cáo trung thực, không thành kiến. Tôi cũng như họ, không nhìn vào điểm tốt hay điểm yếu, tôi chỉ quan tâm tới các con số.

Các báo cáo cho thấy rằng tài sản của công ty rất có giá trị. Và triển vọng như vậy là cơ sở tốt để có thể mua cổ phiếu này với mức giá cao hơn mức giá phổ biến trên thị trường. Trong những điều kiện như vậy, có khả năng rất lớn giá cổ phiếu tăng. Nhưng cần thấy rằng sẽ có một đợt giảm giá trong tương lai. Do đó, không có lý do nào khiến tôi từ chối nhận thực hiện vận động tăng giá cho cổ phiếu của Imperial Steel.

Tôi thông báo cho khách hàng ý định của mình và ông ta ghé qua văn phòng của tôi để bàn bạc chi tiết hơn. Tôi nói với ông ta những điều kiện của tôi. Đối với công việc này, tôi không nhận tiền mặt, nhưng đổi lại là lệnh mua 100.000 cổ phiếu Imperial Steel. Giá của các lệnh gọi tăng từ 70 lên 100 điểm. Khoản phí này có vẻ tương đối lớn, nhưng cũng cần hiểu rằng những người trong nội bộ không thể bán ra số cổ phiếu như vậy, hay ngay cả 50.000 cổ phiếu với mức giá 70 điểm. Không có thị trường cho loại cổ phiếu này. Tất cả các bản báo cáo về doanh thu và những triển vọng tích cực đều không thể hấp dẫn được người mua, dù là với số lượng nhỏ. Hơn nữa, nếu tôi yêu cầu mức phí bằng tiền mặt thì các khách hàng của tôi cũng sẽ phải chi ra khoảng vài triệu đô-la. Việc làm đó của tôi không phải bắt chẹt họ. Đó vẫn là một mức phí hợp lý.

Biết rằng loại cổ phiếu này có giá trị thực sự và điều kiện thị trường đang theo xu hướng giá lên, do đó tạo đà cho việc tăng giá tất cả các loại cổ phiếu. Tôi nhận thấy mình hoàn toàn có thể làm tốt. Các khách hàng của tôi được khuyến khích bởi những tín hiệu lạc quan đó và ngay lập tức đồng ý với các điều kiện của tôi, thương vụ được khởi động với sự hài lòng của cả hai phía.

Tôi cũng phải cố gắng tự bảo vệ bản thân mình càng nhiều càng tốt. Mạng lưới này sở hữu hoặc kiểm soát khoảng 70% lượng cổ phiếu hiện hành. Tôi yêu cầu họ ký quỹ 70% của họ theo một hợp đồng tín thác. Tôi không muốn trở thành nơi bán phá giá cho các cổ đông lớn. Với đa số cổ phiếu được giữ lại một cách đảm bảo, tôi vẫn còn khoảng 30% cổ phiếu rải rác cần xem xét, điều đó vẫn tiềm ẩn sự rủi ro. Tuy nhiên một nhà đầu tư có kinh nghiệm không bao giờ tham gia vào những thương vụ hoàn toàn không có rủi ro. Tất nhiên, không phải tất cả số cổ phiếu chưa tín thác đều được tung ra thị trường dứt điểm trong một lần, điều đó cũng giống như tất cả các khách hàng

mua bảo hiểm nhân thọ đều đột ngột tử vong vào cùng một giờ, cùng một ngày. Người ta vẫn luôn có những bảng thống kê không chính thức về các rủi ro trên thị trường chứng khoán cũng như tỷ lệ tử vong của con người.

Sau khi cố gắng tránh tất cả những hiểm họa có thể lường trước của thị trường chứng khoán, tôi đã sẵn sàng bước vào chiến dịch của mình. Mục tiêu của tôi là tăng giá trị cho các lệnh mua. Để thực hiện việc này, tôi phải đẩy được giá cổ phiếu tăng lên và tạo một thị trường để tiêu thụ được 100.000 cổ phiếu - số cổ phiếu tôi đang nắm quyền chọn.

Việc đầu tiên cần làm đó là tìm hiểu có bao nhiêu cổ phiếu sẵn sàng được tung ra thị trường khi giá tăng lên. Điều này các môi giới của tôi có thể thực hiện dễ dàng vì họ có được thông tin về loại cổ phiếu nào sẽ bán ra khi giá nhích lên. Tôi không được biết các chuyên gia có thông báo với họ về những lệnh được thực hiện trong sổ sách của họ hay không. Mức giá danh nghĩa là 70 nhưng tôi không thể bán ra 1000 cổ phiếu với mức giá như vậy. Tôi không có số liệu về lượng cầu ở mức giá đó hay thậm chí với vài điểm thấp hơn. Tôi đành phải dựa theo những gì các môi giới của tôi đã thu thập được. Tuy nhiên, điều đó là đủ để thể hiện lượng cổ phiếu được bán ra và một lượng cầu khá khiêm tốn.

Ngay khi có thông tin về những điểm trên, tôi lặng lẽ thu mua tất cả số cổ phiếu được bán trên thị trường với mức giá 70 hoặc cao hơn. Khi tôi nói "tôi" thì các bạn nên hiểu đó là các môi giới của tôi.

Tôi không phải mua quá nhiều cổ phiếu, hơn nữa tôi biết rằng việc tăng giá sẽ mang lại nhiều lệnh mua khác, và tất nhiên là cả các lệnh bán.

Tôi không đưa ra lời khuyên về việc cổ phiếu Imperial Steel tăng giá với bất cứ ai vì tôi biết mình không cần phải làm như vậy. Công việc của tôi là tìm cách ảnh hưởng trực tiếp tới tâm lý của công chúng. Tôi không nói rằng không cần thiết phải tuyên truyền về việc cổ phiếu tăng giá, việc quảng cáo cho giá trị một loại cổ phiếu mới cũng cần thiết như đối với các mặt hàng khác như len, giày dép hay xe hơi vậy. Những thông tin chính xác và đáng tin cậy nhất sẽ do chính công chúng đưa ra. Điều tôi muốn nói ở đây đó là bảng tin có thể thực hiện tốt tất cả các mục đích của tôi. Như tôi đã nói trên đây, các tờ báo uy tín luôn đưa ra những lời giải thích cho các động thái trên thị trường. Đó chính là tin tức. Độc giả không chỉ muốn biết điều gì đã xảy ra trên thị trường, họ muốn có lý do tại sao. Do đó một người làm giá không cần có bất kỳ động thái nào, chính các phóng viên tài chính sẽ đưa ra các thông tin và phân tích các bản báo cáo doanh thu, điều kiện kinh doanh và

triển vọng của công ty. Tóm lại, đó là tất cả những gì có thể khiến giá cổ phiếu tăng lên. Mỗi khi có dịp một nhà báo hay phóng viên nào đó hỏi ý kiến về một loại cổ phiếu, tôi đều sẵn sàng cung cấp cho họ ý kiến của mình. Tôi không phải là một nhà tư vấn tình nguyện, nhưng tôi không thể đạt được gì nếu cứ giữ bí mật. Đồng thời, tôi nhận ra rằng phương tiện tạo tin đồn có sức thuyết phục nhất đó chính là bảng tin.

Sau khi tôi đã thu mua hết số cổ phiếu được bán ra với mức giá 70 hoặc cao hơn, áp lực thị trường bắt đầu giảm xuống, qua đó thể hiện tính đề kháng kém của cổ phiếu Imperial Steel. Hiển nhiên là nó đang tăng giá. Ngay khi những người quan sát trên sàn giao dịch nhận thấy điều đó họ lập tức suy luận một cách logic rằng cổ phiếu đó sẽ tăng giá. Tuy nhiên, mức độ tăng giá như thế nào thì họ chưa biết, họ cần đủ thông tin để tiến hành đặt lệnh mua. Lượng cầu của cổ phiếu Imeprial Steel được, tạo ra do xu hướng tăng giá trên thị trường. Bảng tin chính là một lời khuyên tốt nhất, và tôi đã tận dụng được điều đó. Tôi bán các cổ phiếu thu được từ những người đã chán nản cảnh chờ đợi trước kia cho các nhà giao dịch hiện tại. Tất nhiên việc bán ra này là một hành động sáng suốt. Tôi không tìm cách ép giá cổ phiếu do tôi không muốn giá cả tăng quá nhanh. Thực sự đó không phải là thời điểm thích hợp để bán ra một nửa trong số 100.000 cổ phiếu của mình. Nhiệm vụ của tôi đó là tạo ra một thị trường để tiêu thụ toàn bộ số cồ phiếu.

Mặc dù tôi chỉ bán ra lượng cổ phiếu các nhà giao dịch quan tâm, nhưng thị trường vẫn đang giảm dần sức mua. Cũng trong thời điểm đó, các lệnh mua dừng lại, đồng thời giá cũng ngừng tăng. Ngay khi xuất hiện các hiện tượng này, cổ phiếu lập tức được bán ra trở lại bởi những người đầu tư giá lên thất bại hoặc những người không còn động lực giữ loại cổ phiếu đó khi mức giá đã chững lại. Tuy nhiên tôi đã chuẩn bị cẩn thận cho việc này. Và khi giá đang xuống, tôi bắt đầu mua lại số cổ phiếu đã bán cho giới giao dịch với mức giá cao hơn hai điểm. Tôi biết động thái này đã giúp hãm bớt quá trình giảm giá; và khi giá dừng lại thì các lệnh bán cũng giảm bớt.

Tôi lại bắt đầu lại từ vạch xuất phát mới. Tôi mua tất cả số cổ phiếu bán ra khi giá tăng lên – số lượng cũng không nhiều – và giá tăng trở lại lần thứ hai, cao hơn mức 70 điểm lần trước. Cần nhớ rằng khi giá giảm, có nhiều cổ đông muốn kiếm lợi đã bán ra số cổ phiếu của họ nhưng không chấp nhận mức giá thấp hơn 3 – 4 điểm so với mức giá cao nhất. Những nhà đầu cơ như vậy luôn sẵn sàng bán ra nếu giá phục hồi. Họ đặt lệnh bán ngay khi giá lên, và sau đó thay đổi ý kiến do xu hướng mới của giá cổ phiếu. Tất nhiên luôn có những người "ăn chắc mặc bền" luôn chộp lấy cơ hội kiếm lời, với họ lợi nhuận phải luôn chắc chắn.

Tất cả những việc tôi phải làm sau đó là lặp lại quá trình mua bán luân phiên nhưng với mức giá cao hơn sau mỗi lần giao dịch.

Đôi khi sau khi bạn thu mua hết số cổ phiếu bán ra trên thị trường, giá đột ngột tăng mạnh. Đó là một cách quảng cáo rất hiệu quả vì nó tạo nên các tin đồn và thu hút các nhà giao dịch chuyên nghiệp cũng như một bộ phận công chúng đầu cơ muốn tham gia. Theo tôi tỷ lệ này chiếm một phần khá lớn. Tôi cũng thực hiện như vậy đối với Imperial Steel, dù lượng cầu của những đối tượng như vậy lớn bao nhiêu tôi cũng đáp ứng đủ. Việc tôi bán ra giữ mức giá cổ phiếu tăng liên tục cả về tốc độ và mức độ. Khi tôi mua vào trên thị trường giá hạ và bán ra đã khi thị trường giá tăng, tôi không chỉ đẩy giá lên mà còn tăng được thị trường cho cổ phiếu Imperial Steel.

Kể từ khi tôi bắt đầu chiến dịch của mình, chưa bao giờ có việc ai đó không thể mua hay bán cổ phiếu một cách tự do, ý tôi muốn nói mua hay bán một lượng cổ phiếu hợp lý và không gây nên những ảnh hưởng quá lớn tới mức giá. Cảm giác sợ bị mua với giá bắt chẹt khi mua hay bị khánh kiệt khi bán ra đã dần được loại bỏ. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp và công chúng rộng rãi đều tin rằng đã có một thị trường chắc chắn cho cổ phiếu Imperial Steel và do đó tăng thêm lòng tin vào động thái này, đồng thời chấm dứt sự phản đối từ những người khác. Kết quả là sau nhiều lần mua đi bán lại tôi đã đưa được mức giá bán ra bằng với mệnh giá. Với mức giá 100 đô-la vẫn có nhiều người muốn mua cổ phiếu của Imperial Steel. Tại sao lại không? Ai cũng biết đó là một cổ phiếu có giá trị; và đó vẫn là một mức giá hời. Bằng chứng là giá vẫn tăng lên. Một cổ phiếu có thể tăng 30 điểm từ 70 lên 100 thì hoàn toàn có thể tăng thêm 30 điểm nữa so với mệnh giá. Đó cũng là ý kiến chung của nhiều người.

Trong quá trình đẩy giá lên thêm 30 điểm, tôi chỉ tích luỹ được 7.000 cổ phiếu. Giá trung bình của số cổ phiếu này là 85, như vậy tôi có được khoản lợi nhuận 15 điểm cho mỗi cổ phiếu. Tuy nhiên, khoản lời tổng cộng của tôi (trên giấy tờ) lớn hơn rất nhiều. Đó là một khoản lợi nhuận tương đối an toàn và tôi có thị trường cho tất cả số cổ phiếu cần bán ra. Giá sẽ tiếp tục tăng lên nếu tôi có các biện pháp thao túng thích hợp. Ngoài ra tôi còn lệnh đặt mua 100.000 cổ phiếu bắt đầu từ 70 điểm và kết thúc là 100 điểm.

Các điều kiện hiện nay không cho phép tôi tiến hành các kế hoạch chuyển số lợi nhuận trên giấy đó sang tiền mặt, Có thể nói là tự khen mình, nhưng tôi nghĩ đó là một tác phẩm làm giá xuất sắc, hoàn toàn hợp pháp và xứng đáng thành công. Giá trị tài sản của công ty là khá lớn và mức giá vẫn không quá đắt đỏ nếu nâng lên cao hơn. Một trong những thành viên của tổ chức muốn

tiến hành nắm quyền kiểm soát công ty – đó là một ngân hàng với tiềm lực mạnh mẽ. Nắm quyền kiểm soát một công ty thịnh vượng và đang phát triển mạnh mẽ như Imperial Steel có thể sẽ mang lại nhiều lợi nhuận cho một ngân hàng hơn đối với một nhà đầu tư tư nhân. Trong hoàn cảnh đó, hãng này đã đưa ra đề nghị mua lại quyền chọn của tôi đối với cổ phiếu này. Điều đó mang lại một khoản lợi nhuận to lớn và tôi chấp thuận ngay. Tôi luôn sẵn sàng bán ra toàn bộ số cổ phiếu với một khoản lợi nhuận hấp dẫn. Tôi khá hài lòng với những gì đã làm được đối với cổ phiếu này.

Trước khi tôi bán ra toàn bộ lệnh đặt mua 100.000 cổ phiếu của mình, tôi được biết rằng ngân hàng đã thuê nhiều chuyên gia tiến hành khảo sát kỹ càng công ty đó. Từ các báo cáo đó họ quyết định đề nghị tôi bán lệnh gọi của mình. Tuy vậy, tôi vẫn giữ lại vài ngàn cổ phiếu để đầu tư vì tôi tin tưởng vào nó.

Không có vấn đề gì không bình thường hoặc không hợp lý trong chiến dịch làm giá cho cổ phiếu Imperial Steel của tôi. Khi mức giá tăng lên theo việc tôi mua vào, tôi hiểu rằng mình đã thành công. Cổ phiếu này không bị đình trệ như một số loại khác. Khi bạn nhận thấy rằng một loại cổ phiếu không phản ứng theo mong muốn khi bạn mua vào thì không còn lời khuyên nào tốt hơn là hãy bán ra. Nếu một cổ phiếu có giá trị và các điều kiện thị trường thích hợp thì bạn hoàn toàn có thể phục hồi giá, cho dù là với mức 20 điểm.. Tuy nhiên đối với Imperial Steel tôi không phải thực hiện những việc đó.

Trong quá trình làm giá cho cổ phiếu, tôi chưa bao giờ quên đi những nguyên tắc giao dịch căn bản. Có thể các bạn thắc mắc tại sao tôi nhắc lại điều này hay tại sao tôi nhắc đi nhắc lại việc tôi không bao giờ đi ngược lại những con số của bảng tin và không bị mất bình tĩnh đối với những diễn biến trên thị trường. Người đã kiếm được hàng triệu đô-la và đã hơn một lần đầu cơ thành công tại thị trường phố Wall sẽ nhận ra một đấu thủ thông thái là một đấu thủ không thi đấu bằng tình cảm. Có thể bạn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng những người xúc tiến (promoter) thành công nhất đôi khi cũng xử sự như một bà già cáu kỉnh nếu thị trường không diễn biến theo mong muốn. Dường như họ luôn coi thường điều đó mà không biết rằng họ sẽ tiếp tục mất tiền do mất bình tĩnh.

Có nhiều tin đồn nói rằng tôi và John Prentiss có sự bất đồng. Họ tin rằng sẽ có những bài báo về một thương vụ thất bại trên thị trường chứng khoán hay những trò lừa hai mặt sẽ khiến tôi - hoặc anh ta - mất hàng triệu đô-la, hay những việc đại loại như vậy. Nhưng điều đó đã không xảy ra.

Prentiss và tôi đã là những người bạn trong nhiều năm. Nhiều lần anh ta đã cung cấp cho tôi những thông tin qua đó tôi kiếm được khá nhiều lợi nhuận và ngược lại, tôi cũng cho anh ta những lời khuyên, anh ta có thể nghe theo hoặc không. Nếu anh ta nghe theo thì có thể đã tiết kiệm được một khoản kha khá.

Về cơ bản, anh ta làm việc tại bộ phận tổ chức và xúc tiến sản phẩm tại Petroleum Products Company. Sau lần phát hành đầu tiên ra thị trường ít nhiều thành công, tình hình trở nên ngày càng tồi tệ. Loại cổ phiếu mới không được tốt như Prentiss và các cộng sự của mình đã hy vọng. Khi các điều kiện thị trường thay đổi tốt hơn, Prentiss đã thành lập một tổ hợp đầu cơ và hoạt động tại Pete Products.

Tôi không thể nói gì về cách làm việc của anh ta. Anh ta không kể với tôi và tôi cũng không hỏi. Nhưng một điều rõ ràng. Đó là mặc dù có kinh nghiệm tại phố Wall và tài năng nhưng anh ta vẫn không mấy thành công và tổ chức đầu cơ của anh ta cũng nhanh chóng nhận ra họ không thể bán được bao nhiêu cổ phiếu. Anh ta hẳn cũng đã thử mọi cách có thể. Một người quản lý tổ hợp đầu cơ thường không muốn để một người ngoài thay thế vị trí của mình trừ khi anh ta cảm thấy không thể đảm nhiệm vị trí đó, một điều không mấy ai muốn thừa nhận. Dù sao anh ta cũng đã đến gặp tôi, sau một số giao tiếp xã giao, anh ta đề nghị tôi làm thị trường cho Pete Products và bán ra số cổ phiếu của tổ hợp đầu cơ. Tổng số cổ phiếu khoảng 100.000 với mức giá 102 – 103 điểm.

Tôi cảm thấy công việc này có nhiều nét đáng nghi ngờ nên tôi từ chối lời đề nghị của anh ta. Tuy nhiên anh ta vẫn nài nỉ tôi nhận công việc này. Cuối cùng tôi đành phải đồng ý. Tôi không thích tham gia vào những công ty mà tôi cảm thấy không tự tin vào thành công của mình. Tuy nhiên, tôi nghĩ mỗi người đều cần giúp đỡ bạn bè trong lúc khó khăn. Tôi nói tôi sẽ cố gắng hết sức, nhưng tôi cũng nói với anh ta rằng tôi không tự tin với thương vụ lần này và tôi cũng liệt kê những yếu tố rủi ro buộc phải chấp nhận. Nhưng Prentiss chỉ nói rằng anh ta không yêu cầu tôi phải đảm bảo khoản lợi nhuận hàng triệu đô-la cho tổ hợp đầu cơ. Anh ta chắc chắn rằng nếu tôi chấp nhận vị trí này thì hoàn toàn có thể làm hài lòng bất cứ thành viên nào của tổ hợp.

Như vậy, tôi đã chấp nhận một công việc đi ngược lại chính những nguyên tắc của mình. Tôi e rằng mình sẽ phải chấp nhận một vụ khá khó khăn do những sai lầm to lớn của Prentiss trong quá trình làm giá cho cổ phiếu của tổ hợp. Nhưng thách thức lớn nhất đối với tôi là thời gian. Tôi tin rằng chúng tôi đang đi dần tới thời điểm cuối của đợt tăng giá và do đó, những biến

chuyển của thị trường đang khuyến khích lòng tin của Prentiss có thể chỉ là một đợt phục hồi giá ngắn ngủi. Tôi lo ngại rằng thị trường sẽ thay đổi nhanh chóng sang giá giảm trước khi tôi có thể đạt được thành công với Pete Products. Tuy nhiên, tôi hứa rằng tôi sẽ cố gắng hết sức.

Tôi bắt đầu bắt tay vào việc đẩy giá lên. Tôi đạt được một thành công nho nhỏ. Tôi nghĩ giá tăng lên khoảng 107 hoặc đại loại như vậy. Đó là một mức giá tương đối hợp lý và tôi thậm chí còn bán được một số cổ phiếu theo số dư. Tuy không nhiều nhưng tôi cũng đã tăng được cổ phần của tổ hợp. Có rất nhiều người không nằm trong tổ hợp đầu cơ vẫn luôn chờ đợi giá tăng lên chút ít để bán ra số cổ phiếu mình và tôi chính là một món quà từ trên trời rơi xuống đối với họ. Với những điều kiện tốt hơn nên công việc của tôi cũng khá hơn. Vấn đề khó khăn nhất đó là tôi đã không tham gia sớm hơn. Vào thời điểm hiện nay, tất cả những gì tôi có thể làm được chỉ là cố gắng giảm thiểu mức thiệt hại cho tổ hợp.

Tôi báo cho Prentiss những quan điểm của mình nhưng anh ta vẫn phản đối. Tôi đành phải giải thích lý do tại sao tôi chấp nhận công việc này: "Prentiss, tôi cảm nhận rất rõ ràng những nhịp đập của thị trường. Không có ai muốn mua cổ phiếu của anh cả. Không khó khăn gì để nhận ra những phản ứng của thị trường đối với các hoạt động làm giá của tôi. Nghe đây Prentiss: Khi Pete Products trở nên hấp dẫn nhất đối với các nhà giao dịch, và anh cũng đã thực hiện tất cả những tác động có thể, nhưng anh vẫn nhận thấy rằng công chúng đang quay lại với cổ phiếu của nó, thì khi đó anh có thể chắc chắn một điều. Đã có vấn đề gì đó ở đây, không phải với cổ phiếu mà với thị trường. Việc cố gắng thay đổi thị trường theo ý muốn không mang lại lợi ích gì cả. Nếu làm như vậy anh chỉ chuốc thêm lỗ mà thôi. Một giám đốc tổ hợp đầu cơ, có thể sẵn sàng mua lại số cổ phiếu của chính mình khi anh ta có bạn đồng hành. Nhưng nếu anh ta là khách hàng duy nhất trên thị trường thì đó quả là một việc làm ngu ngốc. Với 5.000 cổ phiếu tôi mua công chúng có thể và sẽ mua thêm 5.000 cổ phiếu khác. Nhưng tất nhiên tôi không thể mua liên tục như vậy. Nếu làm như vậy tất cả những gì tôi có được đó là ngập trong số cổ phiếu ở vị thế mua mà tôi không hề mong muốn. Điều duy nhất nên làm lúc này đó là bán ra. Và cách duy nhất để bán ra chính là phải bán."

"Ý ông nói là bán ra nhằm thu về" Prentiss nói với tôi.

"Đúng" tôi nói. Tôi có thể thấy rằng anh ta lại chuẩn bị phản đối. "Nếu tôi có thể bán cổ phiếu của tổ hợp đầu cơ anh có thể quyết định rằng mức giá cổ phiếu đang phá vỡ mức mệnh giá và …"

"Không. Không bao giờ." Anh ta hét lên. Bạn có thể tưởng tượng nó giống như thể tôi khuyên anh ta tham gia vào một câu lạc bộ những người tự tử vậy.

"Prentiss," tôi nói với anh ta, "Đó là nguyên tắc cốt yếu của việc thao túng thị trường cổ phiếu nhằm đẩy giá lên để bán. Nhưng anh không thể bán ra với số lượng lớn khi giá đang tăng lên. Không thể! Những vụ bán ra số lượng lớn được thực hiện khi giá đang hạ xuống sau khi lên tới đỉnh. Tôi không thể đẩy giá của anh lên 125 – 130. Tôi cũng muốn làm như vậy nhưng tôi không thể. Do đó anh phải bắt đầu bán ra từ mức giá này. Trong quan điểm của tôi, giá tất cả các cổ phiếu đều đang giảm xuống và Pete Products không phải là một ngoại lệ. Hiện nay giá tiếp tục giảm xuống khi tổ hợp bán ra và thậm chí còn giảm nhiều hơn do những người khác trên thị trường cũng bán ra. Và dù thế nào thì giá cũng sẽ giảm."

Tôi thấy mình cũng không nói gì quá bất ngờ hay thảm họa nhưng bạn có thể nghe tiếng hú của anh ta cách xa hàng dặm. Anh ta không khi nào lại nghe theo những lời khuyên như vậy. Không bao giờ. Đùa với những chỉ số cổ phiếu cũng giống như đùa với lửa, chưa nói tới những rắc rối tại ngân hàng khi cổ phiếu được sử dụng để thế chấp cho các những khoản vay hay các dịch vụ tương tự.

Tôi nhắc lại với anh ta rằng, trong quan điểm của tôi, không có gì đảm bảo cổ phiếu của Pete Products sẽ không giảm tới 15 hay 20 điểm vì toàn bộ thị trường đều đang đi theo xu hướng đó. Và tôi cũng nhắc lại một lần nữa rằng trông chờ một ngoại lệ với cổ phiếu của anh ta là rất ấu trĩ. Nhưng những điều tôi nói vẫn không mang lại kết quả nào. Anh ta vẫn yêu cầu tôi tiếp tục hỗ trợ cho cổ phiếu của anh ta.

Đây là câu chuyện của một doanh nhân sắc sảo, một trong những người để xướng thành công nhất, người đã kiếm được hàng triệu đô-la trong những thương vụ tại phố Wall, đồng thời có rất nhiều hiểu biết về công việc đầu cơ chứng khoán. Tuy nhiên, lúc này anh ta lại đang yêu cầu hỗ trợ một cổ phiếu trong thời điểm cả thị trường đang đi xuống. Đó dĩ nhiên là cổ phiếu của anh ta, nhưng dù sao đó vẫn không phải là một vụ làm ăn triển vọng. Điều đó đi ngược lại các quy tắc làm ăn nên tôi vẫn tiếp tục tranh luận với anh ta. Tuy nhiên tôi không thể thay đổi được gì. Anh ta vẫn yêu cầu tôi tiếp tục đặt lệnh hỗ trợ.

Tất nhiên khi toàn bộ thị trường nói chung đều đang yếu và xu hướng giảm giá đã trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết thì Pete Products cũng không ngoại lệ.

Thay vì bán ra tôi bắt đầu mua vào cho tổ hợp của những người nội bộ - theo đúng yêu cầu của Prentiss.

Lời giải thích duy nhất đó là Prentiss không nhận thấy rằng việc thị trường giảm giá đã lơ lửng ngay trên đầu chúng tôi. Bản thân tôi tin chắc rằng thị trường tăng giá đã đến hồi kết thúc. Tôi có thể chứng thực phỏng đoán của mình không chỉ với Pete Products mà còn với nhiều cổ phiếu khác. Tôi không đợi đến khi thị trường bắt đầu giảm giá mới bắt đầu bán ra. Tất nhiên tôi không bán ra một cổ phiếu nào của Pete Products.

Theo tôi, tổ hợp Pete Products sẽ sớm khánh kiệt với số cổ phiếu họ đang nắm giữ cùng những nỗ lực nhằm giữ giá trên thị trường. Cuối cùng họ đã phải thanh lý; cái giá phải trả có lẽ đã thấp hơn nhiều nếu Prentiss chịu để tôi bán ra vào đúng thời điểm theo cách của tôi. Sự việc cũng không thể khác. Thế nhưng Prentiss vẫn nghĩ rằng anh ta đúng, hoặc ít nhất cũng nói như vậy. Tôi biết rằng anh ta nói lý do tôi đã đưa ra những lời khuyên như vậy với anh ta là do tôi đang bán một số cổ phiếu khác và thị trường chung đang lên giá. Tất nhiên điều đó ám chỉ rằng việc phá sản của Pete Products xuất phát là do việc bán ra cổ phiếu của tổ hợp với bất kì mức giá nào sẽ mang lại lợi ích cho vị thế giảm giá của tôi đối với các loại cổ phiếu khác.

Đó đều là những chuyện vớ vẩn, vô lý. Tôi không phải có tâm lý giảm giá vì tôi đang bán ra các cổ phiếu khác. Tôi bán khống chỗ cổ phiếu sau khi tôi đã cảm nhận được tâm lý giảm giá trên thị trường. Bạn không thể kiếm được tiền từ những vụ làm ăn sai lầm, ít nhất là trong thị trường chứng khoán. Kế hoạch bán ra cổ phiếu của tổ hợp dựa trên những kinh nghiệm trong 20 năm của tôi mách bảo và nó tỏ ra hoàn toàn đúng đắn. Là một nhà giao dịch, Prentiss nên nhận thấy rõ điều đó cũng như tôi. Lúc đó đã quá muộn và khó có thể làm gì hơn được nữa.

Tôi cho rằng Prentiss cũng như hàng ngàn người ngoài cuộc khác đều cho rằng một nhà thao túng thị trường có thể làm được mọi việc. Tất nhiên anh ta không thể làm thế. Thương vụ lớn nhất của Keene đó là việc làm giá cho cổ phiếu thường và cổ phiếu ưu đãi của ngành Thép Hoa Kỳ vào mùa xuân 1901. Ông thành công không phải vì ông sắc sảo và có tài xoay xở mà đó là bởi vì ông có cả một mạng lưới những người giàu nhất Hoa Kỳ đứng sau lưng mình. Đó là một phần lý do góp phần vào thành công của ông, nhưng một phần lớn khác đó là thị trường thuận lợi và tâm lý chung của công chúng là tích cực.

Một doanh nhân không nên đi ngược lại những điều mà kinh nghiệm đã dạy

cho họ. Nhưng những kẻ khờ khạo tại thị trường phố Wall này không chỉ có những người ngoài cuộc (outsiders). Nỗi đau của Prentiss chính là do nguyên nhân tôi đã nói trên đây. Anh ta thất bại vì tôi đã không thể thực hiện việc vận động làm giá theo ý của mình mà theo cách anh ta đã yêu cầu tôi làm.

Không hề có gì bí ẩn, khuất tất trong chiến dịch vận động nhằm bán ra cổ phiếu khi thị trường đang tăng giá với điều kiện những hành động như vậy không bị gắn liền với những cách giải thích sai lầm. Việc làm giá hợp lý phải gắn liền với những nguyên tắc hợp lý. Người ta thường tạo nhiều áp lực đối với những hành động đã thuộc về thời quá khứ, chẳng hạn như việc bán phủi tay[14] Tuy nhiên tôi có thể đảm bảo với các bạn rằng chỉ đơn thuần những mánh khoé như vậy sẽ mang lại rất ít kết quả. Sự khác nhau giữa việc làm giá trên sàn giao dịch và việc buôn bán cổ phiếu, trái phiếu phi tập trung (OTC) nằm ở sự khác nhau về tính chất của nhóm khách hàng hơn là về nhu cầu. J. P. Morgan & Co bán trái phiếu công chúng – đó là bán cho các nhà đầu tư. Một nhà vận động làm giá bán ra một lượng lớn cổ phiếu cho công chúng – đó là bán cho các nhà đầu cơ. Một nhà đầu tư mong muốn sự an toàn và khoản lợi tức ổn định cho đồng vốn mà anh ta bỏ ra. Nhà đầu cơ lại mong muốn kiếm lợi nhuận một cách nhanh chóng.

Nhà vận động cần tìm hiểu được thị trường chính của anh ta trong số những nhà đầu cơ khác nhau - những người sẵn sàng chấp nhận một mức rủi ro lớn hơn mức thông thường miễn là họ có cơ hội rõ ràng để kiếm được một khoản lợi nhuận xứng đáng với số vốn họ bỏ ra. Bản thân tôi chưa bao giờ tin vào trò cờ bạc may rủi. Tôi có thể mua liều hay chỉ mua 100 cổ phiếu, nhưng tất cả đều phải có một lý do nào đó.

Tôi nhớ rõ ràng lần đầu tiên bước vào con đường thao túng thị trường – đó là khi làm thị trường cho một số người khác. Tôi luôn cảm thấy thú vị khi nhớ lại kỷ niệm đó vì nó thể hiện sinh động thái độ chuyên nghiệp của thị trường phố Wall đối với những hoạt động tạo thị trường cho cổ phiếu. Việc đó xảy ra sau "sự trở lại của tôi" – sau khi thương vụ tại Bethlehem Steel giúp tôi dần dần hồi phục về mặt tài chính.

Tôi giao dịch khá thành công và cũng gặp nhiều may mắn. Tôi chưa bao giờ xuất hiện trên các mặt báo nhưng cũng không cố gắng che giấu bản thân mình. Đồng thời, phố Wall luôn tìm cách phóng đại những thất bại hay thành công của bất kỳ nhà đầu cơ chuyên nghiệp nào đang hoạt động, và tất nhiên các báo cũng sẽ chú ý tới anh ta và có các bài báo hay các tin đồn kèm theo. Tôi đã thất bại nhiều lần vì những tin đồn như vậy, ngược lại cũng kiếm được hàng triệu đô-la từ những việc như vậy. Mỗi khi rơi vào tình huống

này, phản ứng duy nhất của tôi đó là tự hỏi những tin đồn đó xuất phát từ đâu. Và tại sao chúng lan truyền nhanh như thế! Rất nhiều những người bạn môi giới đã kể với tôi những câu chuyện như vậy, hầu như không khác nhau nhiều, có chăng chỉ là về tình huống cụ thể.

Tất cả những điều tôi nói trên đây chỉ là muốn giới thiệu lần đầu tôi thực hiện một vụ làm giá cổ phiếu cho người khác. Những câu chuyện về việc tôi đã trả được món nợ hàng triệu đô-la đã được các báo đăng tải rộng rãi. Sự liều lĩnh và những thắng lợi của tôi được phóng đại lên tới mức tôi được khá nhiều người trên phố Wall biết tới. Đã qua rồi cái ngày một nhà đầu cơ chứng khoán khi vung ra 200.000 cổ phiếu đã có thể lũng đoạn thị trường. Nhưng các bạn cũng biết rằng công chúng luôn tìm kiếm những người kế thừa cho những danh nhân trong quá khứ. Danh tiếng về khả năng tuyệt vời của Keene trên cương vị một nhà đầu cơ chứng khoán, một người đã thành công với hàng triệu đô-la đã khiến các nhà đề xướng và các ngân hàng đều noi theo ông khi bán ra một lượng lớn cổ phiếu. Nói tóm lại, có một nhu cầu rất lớn về công việc như của Keene vì phố Wall đều đã nghe về những thành công của ông trước kia.

Nhưng Keene lúc này đã mất – đã sàng một thế giới khác, nơi ông từng nói sẽ không bao giờ lưu lại dù chỉ một giây nếu không tìm thấy Sysonby đang đợi mình. Còn khoảng hai hay ba người nữa cũng đã từng tạo nên lịch sử tại phố Wall trong một vài tháng cũng đã không hoạt động nữa. Tôi muốn nói tới những người liều lĩnh Miền Tây đã từng tới phố Wall năm 1901 và sau khi kiếm được hàng triệu đô-la từ cổ phiếu Steel họ vẫn được nhớ tới tại phố Wall. Trong thực tế, họ là những người đề xướng siêu hạng hơn là các nhà đầu cơ chuyên nghiệp theo kiểu của Keene. Tuy nhiên họ là những người đặc biệt có năng lực, rất giàu có và cũng rất thành công đối với cổ phiếu các công ty mà họ hoặc những người bạn của họ nắm giữ. Họ không thực sự là những nhà thao túng thị trường vĩ đại theo kiểu của Keene hay thống đốc Flower. Tuy nhiên vẫn có rất nhiều những tin đồn về họ và dĩ nhiên họ có rất nhiều người ủng hộ trong cả giới đầu cơ chuyên nghiệp hay các công ty môi giới. Sau khi họ ngừng kinh doanh, tại phố Wall thiếu vắng những nhà thao túng thị trường, hay ít nhất cũng không bắt gặp họ trên các mặt báo.

Chắc các bạn còn nhớ thị trường tăng giá mạnh mẽ khi sàn giao dịch bắt đầu hoạt động trở lại vào năm 1915. Khi thị trường mở rộng và những vụ mua lại của các liên minh lên tới hàng tỉ đô-la, chúng ta đã rơi vào một thị trường phát triển nóng thực sự. Về mặt làm giá hay thao túng thị trường, trong thời điểm này, người ta chẳng cần làm gì cũng vẫn có thể tạo nên một thị trường vô hạn cho cổ phiếu của những công ty sản xuất buôn bán vũ khí. Nhiều

người đã kiếm được hàng triệu đô-la từ việc vốn hoá các hợp đồng hay thậm chí những lời hứa hẹn về các hợp đồng. Họ trở thành những người đề xướng thành công có thể thông qua sự hỗ trợ của ngân hàng hoặc đem chính công ty của mình lên sàn giao dịch New York (Curb Market – tên gọi cũ của thị trường chứng khoán New York). Công chúng sẵn sàng mua bất cứ loại cổ phiếu nào được chào bán một cách hợp lý.

Khi những sự bùng phát đó qua đi, một số nhà đề xướng như vậy cảm thấy cần có sự giúp đỡ của những chuyên gia trong lĩnh vực buôn bán cổ phiếu. Công chúng đã bị khánh kiệt bởi vô số các loại cổ phiếu khác nhau, một số trong đó đã mua với giá quá cao và đến lúc này không dễ gì bán ra được những cổ phiếu quá mới. Sau đợt bùng nổ, công chúng nhận ra rằng giá đã không tăng lên nữa. Điều đó không có nghĩa là công chúng đã suy xét sáng suốt hơn và những việc mua vào một cách mù quáng đã kết thúc. Tâm lý trên thị trường đã thay đổi. Giá cổ phiếu cũng không giảm tới mức khiến mọi người trở nên bi quan. Nó chỉ giảm đủ để khiến thị trường chững lại trong một thời gian.

Trong đợt phát triển bùng nổ đó, nhiều công ty được thành lập với mục tiêu chủ yếu, nếu không muốn nói là hoàn toàn, nhằm kiếm lợi từ tâm lý chấp nhận mua bất kì loại cổ phiếu nào của công chúng. Và tất nhiên cũng có những công ty đã chậm chân. Nguyên nhân thất bại là do họ cũng là con người. Và họ chưa thể chấp nhận việc thị trường phát triển nóng đã chấm dứt. Hơn nữa đó cũng là một vụ làm ăn hấp dẫn nếu khoản lợi nhuận đáng kể. Họ không thấy được mức giá đỉnh điểm khi luôn bị chi phối bởi những hy vọng. Một người bình thường thấy rằng một cổ phiếu đang ở mức 14 – 15 đô-la bỗng nhiên tăng vọt lên 30 đô-la – đó chắc chắn là mức giá trần – nhưng nó tiếp tục tăng lên 50. Rõ ràng là không thể tăng thêm được nữa. Nhưng sau đó nó vẫn tăng lên 70, 75. Một cổ phiếu cách đây vài tuần còn được bán với mức 15 đô-la thì giá chắc chắn không thể lên cao hơn được nữa. Nó vẫn tiếp tục tăng lên 80, 85. Với những người không chuyên nghiệp, họ không nghĩ tới giá trị mà nghĩ tới giá cả. Hành động của họ không dựa trên các điều kiện thực tế mà là do những lo sợ, và cuối cùng họ đã chọn cách dễ dàng nhất – anh ta không nghĩ tới việc mức tăng kia phải có một giới hạn nào đó. Điều đó giải thích tại sao dân chúng không thể kiếm được lợi nhuận. Trong những đợt thị trường bùng nổ, các khoản tiền lớn đều thuộc về công chúng – nhưng chỉ là trên giấy tờ. Và nó vẫn mãi chỉ nằm trên giấy tờ.

Phần. 22

Một hôm, Jim Barnes, một trong những nhà môi giới chính của tôi đồng thời là một người bạn thân thiết ghé qua. Anh ta nói muốn nhờ tôi làm giúp một việc. Anh ta chưa bao giờ nói với tôi theo kiểu này, do đó tôi bảo anh ta cứ nói ra, hy vọng tôi có thể làm gì được vì trước giờ tôi luôn sẵn sàng giúp đỡ anh ta. Sau đó anh ta bắt đầu kể rằng công ty của anh ta đang muốn mua một loại cổ phiếu, thực tế, họ là những người đề xướng chính trong công ty và đặt mua một lượng lớn cổ phiếu. Các điều kiện hiện có bắt buộc họ phải làm thị trường đó Jim muốn tôi nhận lời thực hiện việc làm thị trường cho anh ta. Đó là cổ phiếu của Consolidated Stove.

Vì nhiều lý do khác nhau tôi không hề muốn dính dáng tới cổ phiếu này. Tuy nhiên với Barnes, một người cũng đã giúp đỡ tôi rất nhiều, nhờ tôi với tư cách cá nhân, riêng điều đó cũng đã khiến tôi có thể dẹp sang một bên những phản đối của mình. Anh ta là một đồng nghiệp tốt, một người bạn tốt và công ty của anh ta, theo tôi suy đoán, đã lún sâu vào vụ này. Và cuối cùng tôi hứa sẽ làm tất cả những gì có thể.

Đối với tôi điểm khác biệt rõ ràng nhất giữa một đợt bùng nổ do chiến tranh và các đợt bùng nổ khác đó chính là sự hiện diện của một yếu tố mới trong thị trường chứng khoán – các ông chủ nhà băng trẻ tuổi.

Đợt bùng nổ này có quy mô khổng lồ và mọi người đều hiểu được nguyên nhân và nguồn gốc của nó. Các ngân hàng lớn nhất và các công ty tín thác đều sẵn sàng làm tất cả những gì có thể để giúp những người đề xướng và các nhà sản xuất vũ khí trở thành triệu phú chỉ sau một thời gian ngắn. Tất cả những gì anh cần làm chỉ là nói anh có một người bạn là bạn của một thành viên trong các Ủy ban liên minh và người ta sẽ cung cấp cho anh ta tất cả số vốn cần thiết để anh ta thực hiện các hợp đồng chưa được bảo hiểm của mình. Tôi đã từng nghe những câu chuyện khó tin về việc những viên thủ quỹ bỗng trở thành những chủ tịch công ty giao dịch hàng triệu đô-la bằng số tiền của các công ty tín thác và nhờ vào những khoản lợi nhuận rơi vãi từ các hợp đồng được chuyển từ người này sàng người khác. Một lượng vàng khổng lồ từ châu Âu đã đổ vào nước Mỹ và các ngân hàng cần kiểm soát được chúng.

Phương thức kinh doanh này có thể gây ra những mối lo ngại đối với một số người lớn tuổi nhưng số này cũng không nhiều. Mẫu hình ảnh những ông chủ ngân hàng tóc muối tiêu có thể rất thích hợp trong những giai đoạn yên

bình nhưng tuổi trẻ lại trở thành một trong những tiêu chí hàng đầu trong giai đoạn vất vả này. Các ngân hàng đương nhiên kiếm được những khoản lợi nhuận khổng lồ.

Jim Barnes và các cộng sự của anh ta cảm phục trước tình bạn và lòng tự tin của người chủ trẻ tuổi của ngân hàng Marshall National Bank, và quyết định kết hợp ba công ty sản xuất lò gốm nổi tiếng lại với nhau và bán cổ phiếu của công ty mới ra công chúng. Đã nhiều tháng nay người ta sẵn sàng mua bất kỳ loại cổ phiếu nào.

Vấn đề ở đây là công việc kinh doanh của công ty quá phát đạt tới mức lần đầu tiên trong lịch sử ba công ty này có thể trả cổ tức cho các cổ phiếu thường của mình. Các cổ đông chính của họ không muốn chia sẻ quyền kiểm soát công ty. Thị trường cổ phiếu của họ trên sàn giao dịch New York rất tốt và họ bán ra tất cả số cổ phiếu họ có thể bán được và họ rất hài lòng với các điều kiện hiện nay. Mức vốn hoá theo cá nhân của họ quá nhỏ, không thể tạo nên những thay đổi lớn lao trên thị trường và đó cũng là lúc công ty của Barnes nhảy vào. Điều đó thể hiện rằng công ty mới hợp nhất này cần phải đủ lớn mới có thể niêm yết trên sàn giao dịch, nơi những cổ phiếu mới có thể sẽ có giá trị hơn các cổ phiếu cũ. Có một công cụ được sử dụng từ lâu tại phố Wall, đó là thay đổi màu của cổ phiếu để mang lại những giá trị lớn hơn cho cổ phiếu cũ. Giả sử một cổ phiếu có thể tiêu thụ tốt với mức bằng mệnh giá. Bằng cách gộp lại bốn lần cổ phiếu của mình bạn có thể tạo ra một loại cổ phiếu mới bán đang có giá 30 -35, bạn sẽ có một loại cổ phiếu mới tương đương mức 120 -140 đối với cổ phiếu cũ.

Dường như Barnes và các cộng sự của anh ta đã thành công trong việc mời gọi những người bạn của họ để đầu cơ một lượng lớn cổ phiếu Gray Stove tham gia vào việc hợp nhất này trên cơ sở bốn cổ phiếu hợp nhất đổi lấy một cổ phiếu của Gray. Sau đó Midland và Westerns cũng theo gương công ty đàn anh của mình tham gia vào liên minh mới trên cơ sở cổ phiếu đổi cổ phiếu. Cổ phiếu của họ được niêm yết trên sàn giao dịch New York với giá khoảng 25 – 30 đô-la trong khi đó Gray, nổi tiếng hơn và có trả cổ tức, đứng ở mức 120 điểm.

Nhằm thu hút thêm nguồn tài chính dành cho việc mua lại các công ty này, các cổ đông muốn bán cổ phiếu theo tiền mặt, đồng thời họ cũng muốn tăng nguồn vốn lưu động dành cho các chi phí phát triển và xúc tiến quảng bá sản phẩm. Do đó nguồn tiền mặt cần thiết lên tới vài triệu đô-la. Vì vậy, Barnes đã tới gặp chủ tịch ngân hàng của anh ta, người trước đó đã hào phóng cho công ty của anh vay 3.500.000 đô-la. Vật thế chấp sẽ là 100.000 cổ phiếu

của tập đoàn mới thành lập. Theo như anh ta nói với tôi thì công ty đã đảm bảo với ông chủ tịch rằng giá sẽ không thể xuống dưới 50 điểm. Đó là một thương vụ khá hời do giá trị của cổ phiếu rất lớn.

Sai lầm đầu tiên của những người đề xướng này đó là về vấn đề thời điểm. Trước đó họ nên nhận thấy rằng thị trường đã đạt tới điểm bão hòa của loại cổ phiếu mới phát hành. Tuy nhiên họ vẫn có thể kiếm được một khoản lợi nhuận hợp lý nếu họ không cố gắng lặp lại một thương vụ sát phạt bất hợp lý như vậy. Điều này thường được các nhà đề xướng khác thực hiện trong những thời điểm thị trường đang bùng nổ.

Lúc này hẳn các bạn đang cho rằng Jim Barnes và các cộng sự của anh ta đều là những kẻ ấu trĩ và thiếu kinh nghiệm. Ngược lại họ đều là những người lão luyện và dày dạn kinh nghiệm. Tất cả đều đã quá quen với những phương pháp được sử dụng tại phố Wall, trong số đó có những nhà giao dịch đã rất thành công. Tuy nhiên, họ đã đánh giá quá cao sức mua của công chúng. Suy cho cùng, sức mua này chỉ có thể đánh giá chính xác thông qua những phép thử thực tế. Nguyên nhân họ phải trả một cái giá rất đắt chính là do họ nghĩ rằng thị trường tăng giá sẽ còn kéo dài hơn so với những gì đã diễn ra trong thực tế. Tôi cho rằng những người này đã đạt được thành công to lớn và nhanh chóng đến nỗi họ không hề nghi ngờ mình vẫn chưa nghiên cứu kỹ càng về thương vụ đó trước khi thị trường đổi chiều. Họ đều rất nổi tiếng và có nhiều người ủng hộ trong số các nhà giao dịch chuyên nghiệp và những công ty môi giới liên lạc bằng điện thoại riêng.

Thương vụ này được quảng cáo rất rầm rộ. Các tờ báo đều hào phóng dành cho nó khá nhiều đất. Người ta dành nhiều quan tâm tới ngành công nghiệp lò nướng của Hoa Kỳ và những sản phẩm nổi tiếng trên thế giới của họ. Trong đó pha trộn có một phần là lòng yêu nước và các nhật báo bắt đầu nói tới việc chinh phục thị trường cả thế giới. Đặc biệt thị trường châu Á, châu Phi và Nam Mỹ hầu như không gặp khó khăn nào.

Các giám đốc của công ty đều là những người rất quen thuộc đối với độc giả của các tờ báo tài chính. Công chúng đã được chuẩn bị kỹ lưỡng cộng. Những lời hứa hẹn của giới nội bộ về giá cổ phiếu rất rõ ràng và đầy thuyết phục. Nhu cầu đối với loại cổ phiếu mới tăng lên mạnh mẽ. Kết quả là khi khoá sổ, lượng cổ phiếu phát hành ra công chúng với giá 50 đô-la được đăng ký vượt mức 25%.

Bạn nghĩ sao? Những người đề xướng hy vọng nhiều nhất cũng chỉ là bán thành công số cổ phiếu mới ở mức giá như vậy sau vài tuần và sau khi đẩy

giá lên 75 hoặc cao hơn nhằm đạt mức trung bình 50 điểm. Với mức như vậy, giá đã tăng thêm 100% so với giá cũ của cổ phiếu các công ty thành viên. Đó thực sự là một cuộc khủng hoảng và nó hoàn toàn bất ngờ đối với họ. Nó cho thấy mỗi công việc kinh doanh đều có những yêu cầu riêng của nó. Đôi khi sự thông thái chung chung không giá trị bằng những kiến thức cụ thể. Những người đề xướng, do quá vui mừng với lượng đăng ký vượt mức, đã kết luận công chúng sẵn sàng mua toàn bộ số cổ phiếu đó với bất kì giá nào. Và họ càng ấu trĩ hơn khi không phân bổ đủ số cổ phiếu. Sau khi đưa ra một quyết định ngớ ngẩn, họ lại muốn thực hiện quyết định ngớ ngẩn đó một cách "thông minh."

Tất nhiên, việc họ nên làm lúc đó là phân bổ đủ số cổ phiếu. Điều đó có nghĩa là họ sẽ bán khống 25% cổ phiếu đăng ký vượt mức ra công chúng và nó sẽ giúp họ tác động lên cổ phiếu khi cần thiết mà không cần thêm kinh phí. Không cần nhiều nỗ lực họ cũng đã có được một vị thế chiến lược mạnh mẽ, một điều tôi luôn cố gắng đạt được mỗi khi làm giá cho một cổ phiếu nào đó. Họ đã có thể giữ cho giá cổ phiếu không giảm xuống, qua đó tăng thêm lòng tin về sự ổn định của giá cổ phiếu và đối với mạng lưới bao tiêu đứng sau lưng. Lẽ ra họ cần nhớ rằng công việc của họ chưa kết thúc khi họ bán hết cổ phiếu cho công chúng. Đó chỉ là một phần của công việc làm thị trường.

Họ đều cho rằng mình đã rất thành công, nhưng không lâu sau đó những hậu quả của hai sai lầm ngớ ngẩn đã hiển hiện rõ ràng hơn. Công chúng không muốn mua thêm loại cổ phiếu mới do trên thị trường đang xuất hiện nhưng xu hướng phản kháng. Giới nội bộ cảm thấy lo ngại và ngừng hỗ trợ cho cổ phiếu Consolidated Stove – công ty sau khi hợp nhất. Nếu những người trong nội bộ không muốn mua lại cổ phiếu của chính mình khi thị trường đang suy thoái thì còn ai muốn mua? Thiếu sự tác động từ nội bộ cũng chính là tín hiệu rõ ràng của việc giảm giá.

Chúng ta không cần thiết phải đi vào những con số thống kê cụ thể. Giá cổ phiếu Consolidated Stove dao động trên toàn bộ thị trường nhưng chưa bao giờ vượt mức báo giá ban đầu, tức là chỉ nhỉnh hơn 50 điểm chút ít. Barnes và các bạn của anh ta cuối cùng đã phải mua vào để tránh cho nó không xuống dưới 40. Không hỗ trợ cổ phiếu trong giai đoạn đầu của chiến dịch làm thị trường quả là một việc đáng tiếc. Tuy nhiên việc không bán ra toàn bộ số cổ phiếu công chúng đã đăng ký còn tồi tệ hơn.

Cuối cùng cổ phiếu này cũng được niêm yết trên sàn giao dịch New York, đồng thời giá cũng tiếp tục giảm xuống và dừng lại ở mức 37 điểm. Trên

danh nghĩa nó dừng ở mức này do Barnes và các cộng sự của anh ta cố gắng hãm giá do ngân hàng đã cho họ vay với mức 35 đô-la/cổ phiếu cho 100.000 cổ phiếu. Nếu ngân hàng thanh lý khoản nợ này thì chúng ta không thể nói trước giá sẽ giảm xuống còn bao nhiêu. Những người đã từng sẵn sàng mua với giá 50 điểm, hiện nay không hề quan tâm tới cổ phiếu này khi ở mức 37 điểm và có thể thậm chí ở mức 27 cũng không có ai muốn mua.

Thời gian trôi qua, việc ngân hàng bùng nổ cho vay tín dụng đã khiến nhiều người phải suy nghĩ. Đã qua giai đoạn của những ông chủ nhà băng trẻ tuổi. Dịch vụ ngân hàng đang đứng bên bờ của nguy cơ trở lại chủ nghĩa bảo thủ như trước. Những người bạn thân thiết cũng được yêu cầu thanh toán các khoản vay, như tất cả những người khác, như thể họ chưa từng chơi golf với những ông chủ ngân hàng vậy.

Bên cho vay không có gì phải đe doạ, còn bên đi vay cũng không yêu cầu gia hạn. Cả hai đều đang lâm vào tình trạng khó khăn. Chẳng hạn như ngân hàng nơi Jim Barnes hợp tác vẫn tỏ ra rất tử tế. Tuy nhiên hoàn cảnh lúc này có thể minh họa bằng một câu:” Vì chúa, hãy thanh toán khoản vay đó trước khi mọi việc rối tung cả lên”.

Tình trạng rối ren và nguy cơ đổ vỡ tất cả đã buộc Jim Barnes tìm tới nhờ tôi bán số 100.000 cổ phiếu sao cho đủ tiền để trả khoản vay 3.500.000 cổ phiếu của ngân hàng. Hiện giờ Jim không mong muốn kiếm được khoản lợi nhuận nào từ đó nữa. Thậm chí nếu công ty của anh ta chỉ lỗ một khoản nho nhỏ họ cũng sẽ rất biết ơn.

Đó có lẽ là một nhiệm vụ vô vọng. Thị trường chung không mạnh và cũng không năng động. Mặc dù đôi khi vẫn có những đợt phục hồi giá do nhiều người tự động viên mình rằng xu hướng tăng giá đang quay trở lại.

Tôi trả lời Barnes rằng tôi sẽ xem xét mọi việc và thông báo cho anh ta những điều kiện của tôi nếu thực hiện công việc đó.Thực sự tôi cũng đã nghiên cứu kĩ lưỡng vấn đề này. Tôi không phân tích bản báo cáo thường niên mà thay vào đó kiểm tra lại những khâu có vấn đề. Tôi không tìm cách bán ra cổ phiếu thông qua doanh thu và những triển vọng tốt đẹp của công ty mà thông qua một thị trường mở. Tất cả những gì tôi quan tâm đó là cái gì có thể hoặc sẽ ủng hộ hay ngăn cản tôi.

Tôi phát hiện ra một điều. Đó là một số ít người nắm quá nhiều cổ phiếu. Đó là một điều rất nguy hiểm. Clifton P. Kane & Co., một ngân hàng kiêm môi giới chứng khoán, thành viên của sàn giao dịch New York, nắm giữa 70.000

cổ phiếu. Họ đều là những người bạn thân thiết của Jim Barnes và có nhiều ảnh hưởng tới việc hợp nhất công ty do họ đã nhiều năm chuyên về chứng khoán này. Các khách hàng của họ đều có những thành công nhất định. Cựu thượng nghị sĩ Samuel Gordon, một đối tác đặc biệt của hãng của cháu ông ta, Gordon Bros, cũng nắm giữ 70.000 cổ phiếu. Cuối cùng là Joshua Wolff với 60.000 cổ phiếu. Như vậy tổng cộng có 200.000 cổ phiếu của Consolidated Stove nằm trong tay những người đã từng là dân chuyên nghiệp tại phố Wall. Họ không cần tới ai cố vấn về việc lúc nào sẽ bán ra cổ phiếu. Nếu tôi có bất kỳ hành động nào có thể vận động cho cổ phiếu nhằm thu hút sức mua của công chúng – nghĩa là tôi có thể làm cho cổ phiếu này trở nên mạnh mẽ và năng động – Kane, Gordon và Wolff chắc chắn sẽ bán số cổ phiếu đó đi. Viễn cảnh 200.000 cổ phiếu của họ được tung ra thị trường không hẳn là một việc hấp dẫn. Cần nhớ rằng những miếng kem cuối cùng đã rơi xuống khỏi chiếc bánh thị trường tăng giá và không thể có một nhu cầu khổng lồ như vậy cho dù các chiến dịch của tôi được thực hiện hoàn hảo như thế nào. Barnes không hề ảo tưởng về công việc anh ta đã rẽ ngang để nhờ sự giúp đỡ của tôi. Anh ta đã trao cho tôi một loại cổ phiếu bị đình trệ để bán ra trong những phút cuối cùng của thị trường giá tăng. Tất nhiên, báo chí không hề nói về việc thị trường giá tăng sẽ chấm dứt nhưng tôi biết điều đó, Jim cũng biết và bạn có thể cược rằng ngân hàng cũng biết như vậy.

Tuy vậy, do đã hứa với Jim Barnes, tôi vẫn gửi thư tới Kane, Gordon và Wolff. Hai trăm ngàn cổ phiếu của họ đang nắm giữ giống như một lưỡi gươm Damocles[15] kề trên cổ chúng tôi vậy.

Theo tôi giải pháp đơn giản nhất đó là thông qua một thỏa thuận tương hỗ. Nếu họ chấp nhận giúp đỡ tôi bằng cách giữ lại số cổ phiếu đó trong khi tôi tìm cách bán ra 100.000 cổ phiếu của ngân hàng, đổi lại tôi sẽ tạo ra một thị trường chung nhằm tiêu thụ tất cả số cổ phiếu của chúng tôi. Với những điều kiện hiện nay, họ không thể bán ra 1/10 số cổ phiếu đó mà không khiến giá của Consolidated Stove sụt giảm nghiêm trọng. Họ quá hiểu điều đó và tất nhiên là chưa bao giờ muốn thử. Tất cả những gì tôi yêu cầu ở họ là thời điểm hợp lý để bán ra và họ phải đủ sáng suốt để không tỏ ra quá tham lam. Không ai muốn trở thành một "con chó già giữ xương" dù tại phố Wall hay bất kỳ nơi nào khác. Tôi muốn thuyết phục họ rằng tung ra cổ phiếu không đúng thời điểm và thiếu suy xét sẽ không thể bán hết số cổ phiếu đó.

Tôi hy vọng họ sẽ chấp nhận lời đề nghị của mình vì đó đều là những người dày dạn kinh nghiệm tại phố Wall và không hề có những ảo tưởng về nhu cầu thực tế đối với Consolidated Stove. Clifton P. Kane là giám đốc một công ty môi giới phát đạt với chi nhánh tại 11 thành phố khác nhau và hàng

trăm khách hàng. Công ty của ông đã hơn một lần làm quản lý cho các tổ hợp đầu cơ.

Thượng nghị sĩ Gordon, người nắm 70.000 cổ phiếu, là một nhân vật rất giàu có. Tên tuổi của ông rất quen thuộc với độc giả của các tờ báo người đang sở hữu một chiếc áo lông chồn trị giá 5.000 đô-la và 132 lá thư của bị cáo. Ông ta giúp người cháu khởi sự kinh doanh bằng một công ty môi giới và trở thành đối tác đặc biệt của công ty này. Ông ta tham gia vào hàng chục tổ hợp đầu cơ khác nhau và thừa kế một khoản lợi tức không nhỏ từ công ty Midland Stove, sau khi hợp nhất ông ta đổi được 100.000 cổ phiếu của Consolidated Stove. Do nắm giữ số cổ phiếu khá lớn nên ông ta không đếm xỉa tới nguồn tin nội bộ giá tăng của Jim Barnes và tung ra 30.000 cổ phiếu trước khi thị trường bắt đầu khép lại. Sau đó ông ta nói với một người bạn rằng ông ta đã bán nhiều hơn nếu các cổ đông lớn, đồng thời là các ông bạn già của ông ta không nài nỉ ông không bán nữa. Ông ta thực sự đã dừng lại. Tuy nhiên, như tôi nói ở trên, một nguyên nhân nữa đó là do ông ta không có thị trường cho loại cổ phiếu này.

Người thứ ba là Joshua Wolff. Anh có lẽ được coi là nhà giao dịch nổi tiếng nhất. Trong 20 năm, mọi người đều biết tới anh như một tay chơi liều lĩnh trên sàn giao dịch. Khi tăng giá đặt cổ phiếu hay chào mời giảm giá anh ta hiếm khi cân bằng, đối với anh 10.000 hay 20.000 cổ phiếu cũng không khác gì 200 hay 300 cổ phiếu. Trước khi tới New York, tôi đã nghe nhiều tới việc anh là một kẻ rất liều lĩnh. Khi đó anh đang theo một mạng lưới thể thao sẵn sàng cho những cuộc chơi không giới hạn, dù là trên sân đua ngựa hay trên sàn giao dịch chứng khoán.

Họ nói rằng anh chỉ là một con bạc thực sự, tuy nhiên anh ta lại rất có những phẩm chất và năng khiếu tuyệt vời trong trò chơi đầu cơ chứng khoán. Đồng thời sự lãnh đạm của anh đối với giới trí thức đã khiến anh ta trở thành nhân vật chính của vô số giai thoại. Một trong những câu chuyện được lưu truyền rộng rãi nhất đó là khi Joshua tới dự một bữa tiệc mà anh ta gọi là "bữa tối quý tộc", mà dưới con mắt theo dõi của vị nữ chủ nhân, các thực khách chỉ về chủ đề văn học.

Một cô gái ngồi cạnh Josh thấy anh ta không nói gì, chỉ chăm chú ăn uống, đã quay qua anh ta bắt chuyện với ánh mắt háo hức của lắng nghe ý kiến của một nhà hoạt động tài chính vĩ đại: "Ngài Wolff, ngài nghĩ sao về Balzac?"

Josh lịch sự ngừng nhai, nuốt và trả lời: "Tôi chưa bao giờ giao dịch loại cổ phiếu đó trên thị trường New York cả."

Đó là ba cổ đông cá nhân lớn nhất của Consolidated Stove. Khi họ tới gặp tôi, tôi khuyên họ hãy thành lập một tổ hợp đầu cơ, góp quỹ tiền mặt và trao cho tôi một lệnh đặt mua số cổ phiếu của họ với giá cao hơn chút ít so với thị trường, và tôi sẽ làm tất cả những gì có thể để tạo ra một thị trường cho chúng tôi. Họ cẩn trọng hỏi lại tôi rằng cần bao nhiêu tiền.

Tôi trả lời họ rằng: "Các ngài đã giữ số cổ phiếu đó quá lâu và không thể làm gì được với chúng. Tổng cộng các ngài có 200.000 cổ phiếu và đều biết rõ rằng không có một cơ hội nào dù là nhỏ nhất để bán chúng trừ khi các ngài tìm được thị trường cho chúng. Đó phải là một thị trường có thể tiêu thụ hết số cổ phiếu các ngài đưa ra và công việc phải làm trước tiên đó là gom đủ số tiền cần thiết. Chẳng ích gì nếu chúng ta bắt tay vào việc sau đó lại bỏ dở giữa chừng vì thiếu kinh phí. Tôi đề nghị các ngài nên thành lập một tổ hợp và góp quỹ sáu triệu đô-la tiền mặt. Sau đó tổ hợp này sẽ đặt lệnh mua 200.000 cổ phiếu của các ngài ở mức 40 điểm và chuyển chúng cho một bên trung gian. Nếu mọi việc suôn sẻ, các ngài sẽ thoát khỏi số cổ phiếu đó và tổ hợp cũng kiếm được một khoản lợi nhuận."

Như tôi đã nói trên đây, có đủ các loại tin đồn về những thành công của tôi trên thị trường chứng khoán. Tôi cho rằng điều đó giúp ích ít nhiều vì không có gì quảng cáo tốt hơn chính những thành công. Cuối cùng tôi cũng không phải giải thích gì nhiều với ba người này. Họ biết rõ mình sẽ khó có thể làm được gì nếu hành động riêng rẽ. Họ nghĩ kế hoạch của tôi chấp nhận được. Trước khi ra về họ nói sẽ thành lập tổ hợp ngay lập tức.

Họ không gặp khó khăn gì trong việc kêu gọi bạn bè tham gia cùng với mình. Theo tôi, những lời của họ về lợi nhuận của tổ hợp sẽ có nhiều giá trị bảo đảm hơn tôi. Theo những gì tôi được nghe thì họ thực sự tin tưởng vào kế hoạch đó và những nguồn tin của họ không phải là vô lương tâm. Tổ hợp thành lập sau đó hai ngày. Kane, Gordon và Wolff đặt lệnh mua 200.000 cổ phiếu với giá 40 điểm và chuyển qua trung gian, qua đó chúng không thể tung ra thị trường trong khi tôi đẩy giá lên. Đó là một phương pháp để tôi tự bảo vệ mình. Nhiều thương vụ dựa trên những lời hứa đã thất bại do các thành viên trong tổ hợp không tin tưởng lẫn nhau. Phố Wall vẫn luôn là một chiến trường rất khắc nghiệt. Vào thời điểm khi công ty American Steel & Wire thứ hai phát hành cổ phiếu, những người trong nội bộ đã cáo buộc lẫn nhau phản bội và cố gắng bán tháo số cổ phiếu. Trước đó cũng đã có những thỏa thuận miệng giữa John W. Gates và các bạn với Selligmans và các đồng sự. Tôi được nghe tại một văn phòng môi giới những vần thơ nhiều người cho rằng chính John W. Gates đã sáng tác.

Con nhện đen nhảy lên lưng chú rết

Và hát lên với điệu cười chết chóc:

“Ta phải đầu độc con vật ghê tởm này

Nếu không một ngày kia nó sẽ đầu độc lại ta”

Các ban cần hiểu rằng, tôi không có ý muốn ám chỉ bất cứ ai trong số những người bạn nào của mình tại phố Wall muốn chơi trò hai mặt với tôi trong giao dịch cổ phiếu. Nhưng trên nguyên tắc chung, việc này nhằm để phòng các trường hợp bất trắc.

Sau khi Wolff, Kane và Gordon thông báo với tôi họ đã thành lập tổ hợp và bỏ vào đó sáu triệu đô-la tiền mặt, tôi bắt đầu ngồi đợi cho tiền được chuyển đến, càng nhanh càng tốt. Tuy nhiên tiền chỉ được chuyển đến rất nhỏ giọt. Tôi nghĩ phải mất khoảng 4 – 5 lượt. Tôi không hiểu lý do tại sao nhưng tôi nhớ rằng tôi đã phải gọi điện khẩn cho Wolff, Kane và Gordon.

Chiều hôm đó, tôi nhận được một số tờ séc khá lớn chuyển cho tôi khoảng bốn triệu đô-la tiền mặt cùng với lời hứa số tiền còn lại sẽ được chuyển trong một hai ngày tới. Cuối cùng thì tổ hợp này cũng có thể làm điều gì đó trước khi đợt tăng giá qua đi. Tất nhiên, mọi việc không dễ dàng nhưng tôi nên bắt tay vào việc càng sớm càng tốt. Công chúng không mấy khi hứng thú với những động thái mới của các cổ phiếu không năng động nhưng chúng ta có thể làm được rất nhiều việc nhằm nâng cao lợi tức của bất kì cổ phiếu nào với 4 triệu đô-la tiền mặt. Số tiền đó đủ tiêu thụ hết tất cả những bản chào mời được tung ra. Do vấn đề thời gian như tôi đã nói, không thể đợi nốt hai triệu còn lại. Giá cổ phiếu càng sớm tăng lên 50 điểm thì tổ hợp càng sớm có lợi. Đó là điều không cần phải bàn cãi.

Trong phiên mở cửa sáng hôm sau, tôi rất ngạc nhiên khi thấy có những giao dịch cổ phiếu Consolidated Stove rất lớn. Các bạn nên biết rằng cổ phiếu này đã bị đình trệ trong nhiều tháng liền. Khi mức ổn định ở 37 điểm, Jim Barnes đã dành nhiều công sức nhằm không cho giá xuống thấp hơn do khoản vay của ngân hàng ở mức 35 điểm. Nhưng khi giá tăng lên, anh ta thực sự rất bất ngờ, ngạc nhiên xen lẫn cảm giác thích thú.

Trong sáng hôm đó, lượng cầu cổ phiếu này rất lớn và giá đã tăng lên 39 điểm. Trong giờ giao dịch đầu tiên, lượng cổ phiếu mua bán qua lại nhiều hơn khối lượng của cả nửa năm trước. Đó là tâm điểm của phiên giao dịch và tạo tâm lý giá tăng đối với toàn bộ thị trường. Sau đó tôi được biết không có

thêm thông tin nào về hiện tượng này tại phòng khách hàng của các công ty môi giới.

Tôi chưa hiểu điều gì điều đó có ý nghĩa gì nhưng tôi cũng không thấy phải lo ngại về việc Consolidated Stove tăng giá. Theo thói quen, tôi không cần yêu cầu thông tin về những động thái khác thường của bất kì cổ phiếu nào. Các bạn của tôi trên sàn giao dịch – bao gồm những môi giới viên làm việc cho tôi và những người bạn khác trong số các nhà giao dịch - sẽ thông báo cho tôi. Họ tự nhận thấy điều gì có thể khiến tôi hứng thú và gọi điện báo cho tôi những tin tức hay tin đồn họ thu lượm được. Ngày hôm đó, tất cả những gì tôi nghe được đều khẳng định chắc chắn đang có một vụ mua bán nội gián trong Consolidated Stove. Không có sự lầm lẫn nào ở đây. Tất cả đều là sự thật. Tất cả số cổ phiếu được chào với giá từ 37 – 39 đều được thu mua nhanh chóng và khi được hỏi về nguyên nhân hay các thông tin nội bộ, họ đều thẳng thắn từ chối cung cấp. Việc này khiến các nhà giao dịch, vốn rất cẩn thận và nhiều mưu mẹo, kết luận rằng có cái gì đó đang diễn ra ở đây, một cái gì đó có quy mô không nhỏ. Khi một cổ phiếu tăng giá do những người trong nội bộ mua vào nhưng không khuyến khích công chúng hòa theo, trong giới theo dõi bảng tin sẽ lập tức xuất hiện những tin đồn về việc bao giờ thông báo chính thức sẽ được đưa ra.

Bản thân tôi không làm gì cả. Tôi chỉ quan sát và theo dõi sát sao tình hình giao dịch. Tuy nhiên, ngày hôm sau việc mua vào không những tăng lên về số lượng mà mức độ quyết liệt cũng tăng lên. Những lệnh bán trong sổ sách của các chuyên viên bị treo hàng tháng với giá 37 đô-la đã được thu mua nhanh chóng. Tự nhiên, mức giá tăng lên, vượt qua mức 40 và hiện tại đang là 42.

Ngay khi giá đạt tới mức đó, tôi cảm thấy mình hoàn toàn có thể bắt đầu bán ra số cổ phiếu đang được thế chấp cho ngân hàng. Tất nhiên tôi cũng hiểu rằng giá sẽ giảm xuống khi tôi bán ra, nhưng nếu giá trung bình của cổ phiếu vẫn cao hơn 37 thì tôi vẫn không phạm phải sai lầm nào. Tôi biết rằng cổ phiếu này có giá trị cao và tôi cũng có thể phần nào lý giải về việc chúng được bán ra một cách dễ dàng sau nhiều tháng đình trệ. Tôi bán ra một cách thận trọng cho tới khi bán được 30.000 cổ phiếu. Tuy nhiên vẫn không ngăn được cơn sốt tăng giá.

Chiều hôm đó tôi đã nhận được nguyên nhân về việc tăng giá rất đúng lúc nhưng thực sự chỉ là một trò lừa phỉnh. Dường như các nhà giao dịch trên sàn đã được cung cấp nguồn tin nội bộ sau phiên đóng cửa đêm hôm trước và trước phiên mở cửa sáng hôm sau rằng tôi sẽ tạo tâm lý tăng giá mãnh liệt

cho cổ phiếu Consolidated Stove và rằng theo thói quen, tôi sẽ nâng giá ngay lên 15 – 20 điểm. Thói quen đó là do những người chưa bao giờ giữ sổ sách của tôi nghĩ ra. Người tung tin không ai khác chính là Joshua Wolff. Chính việc mua bán nội bộ của anh ta đã tạo nên đợt tăng giá ngày hôm trước. Những người giao dịch là bạn thân của anh ta trên sàn sẵn sàng chạy theo nguồn tin nội bộ của họ tin rằng, anh ta do anh ta biết rất nhiều nên không thể đưa tin sai cho họ.

Tất nhiên, áp lực cổ phiếu trên thị trường không lớn như người ta vẫn lo sợ. Cân nhắc việc tôi đang nắm giữ 300.000 cổ phiếu bạn sẽ nhận thấy rằng những lo sợ trước kia đang dần biến thành sự thật. Công việc của tôi hiện nay không chỉ là đẩy giá lên nữa. Suy cho cùng, Governer Flower đã đúng. Mỗi khi bị cáo buộc đã làm giá cho các cổ phiếu đặc biệt của tập đoàn của mình như Chicago Gas, Federal Steel hoặc B. R. T., ông ta đã từng nói: “Cách duy nhất tôi biết nhằm đẩy giá cổ phiếu lên đó là mua vào.” Đó cũng là cách duy nhất của những người giao dịch trên sàn và giá đã có phản ứng lại.

Ngày hôm sau, trước khi ăn sáng, tôi đọc tờ báo buổi sáng, một tờ báo được hàng ngàn người đọc hôm đó đồng thời được gửi theo đường điện tín cho hàng trăm chi nhánh khác ngoài thành phố. Trong đó nói rằng Larry Livingston chính là người khởi xướng cho đợt tăng giá của Consolidated Stove. Các chi tiết tiếp theo có nhiều ý kiến khác nhau. Có thông tin cho rằng tôi đã tạo một tổ hợp đầu cơ của những người nội bộ và sẽ tìm cách trừng phạt những kẻ bán khống quá nhiều. Thông tin khác lại nói rằng sẽ có một đợt thông báo cổ tức trong thời gian tới. Một ý kiến khác nhắc lại những thành công đáng nhớ của tôi khi tìm cách tăng giá các loại cổ phiếu khác. Có nhiều người còn cho rằng công ty đã che giấu tài sản của mình nhằm giúp những người trong nội bộ tích luỹ cổ phiếu. Và tất cả đều thống nhất đợt tăng giá chưa thực sự khởi động.

Khi tôi tới văn phòng và kiểm tra thư trước khi thị trường mở cửa, tôi được biết rằng phố Wall đang tràn ngập những tin đồn nóng hổi về việc mua cổ phiếu Consolidated Stove. Điện thoại của tôi reo liên tục và viên thư ký phải trả lời hàng trăm lần cùng một câu hỏi trong buổi sáng hôm đó: Có phải cổ phiếu Consolidated Stove đang thực sự tăng giá hay không? Tôi phải nói rằng Joshua Wolff, Kane và Gordon – và có thể cả Jim Barnes – đã thực hiện rất thành công việc tạo nguồn tin nội bộ.

Tôi không nghĩ rằng mình lại có những người ủng hộ như vậy. Tại sao? Trong buổi sáng hôm đó lệnh đặt mua từ khắp nơi trong cả nước ào ạt đổ về

- lệnh mua những cổ phiếu chỉ trước đó 3 ngày không ai muốn mua với bất kì giá nào. Tất nhiên, cũng không nên quên một điều rằng công chúng đã bị ảnh hưởng bởi danh tiếng một kẻ liều lĩnh rất thành công của tôi mà báo chí đã tạo nên. Về điều này tôi phải cảm ơn phóng viên nào đó đã có một trí tưởng tượng thật phong phú.

Vào ngày hôm đó, ngày thứ ba của đợt tăng giá, tôi đã bán ra số cổ phiếu Consolidated Stove. Và tiếp theo vào ngày thứ tư và thứ năm; việc đầu tiên tôi nhận thấy đó là tôi đã bán hết 100.000 cổ phiếu thế chấp tại ngân hàng Marshall national bank để đổi lấy khoản vay 3.500.000 đô-la đang cần thanh lý. Nếu tính về góc độ thành công cuối cùng với chi phí nhỏ nhất đối với một nhà vận động làm giá, thương vụ Consolidated Stove chắc chắn là vụ thành công nhất trong sự nghiệp của tôi tại phố Wall. Lý do? Tôi thậm chí không phải mua bất cứ một cổ phiếu nào. Tôi cũng không phải tiến hành mua tiên phong nhằm bán ra dễ dàng hơn sau đó. Tôi không cần phải đẩy giá lên mức cao nhất trước khi bắt đầu bán ra. Tôi cũng không cần bán ra khi giá xuống, ngược lại là trên thị trường giá lên. Đó quả thực giống như một giấc mơ lên thiên đàng khi bạn có được sức mua lý tưởng mà không cần động một ngón tay nào, đặc biệt là khi thời gian đang trở nên gấp gáp. Một lần tôi nghe một người bạn của Governor Flower nói rằng, trong chiến dịch vận động giá tăng cho một tổ hợp đầu cơ tại B. R. T., tổ hợp này đã bán ra được 50.000 cổ phiếu với mức lợi nhuận nhất định. Tuy nhiên, Flower & Co. phải chi hoa hồng cho 250.000 cổ phiếu và W. P. Halminton nói rằng để phân phối hết 220.000 cổ phiếu của Amalgamated Copper, James R. Keene đã phải giao dịch ít nhất 700.000 cổ phiếu trong suốt chiến dịch làm giá. Đó thực sự là một hoá đơn hoa hồng khổng lồ. So với nhưng con số đó, khoản hoa hồng duy nhất tôi phải trả chính là số hoa hồng khi bán ra 100.000 cổ phiếu của Jim Barnes. Theo tôi, đó là một khoản tiết kiệm đáng kể.

Sau khi đã bán hết số cổ phiếu người bạn Jim Barnes của tôi gửi gắm, số tiền tổ hợp hứa sẽ gây quỹ vẫn chưa được gửi tới. Trong thời điểm này, không thấy có lý do nào phải mua lại số cổ phiếu đã bán ra, tôi quyết định phải đi đâu đó nghỉ một thời gian. Tôi không nhớ chính xác. Tuy nhiên tôi nhớ rất rõ rằng tôi không tác động gì tới số cổ phiếu đó nữa và không lâu sau giá bắt đầu giảm. Một ngày kia, khi toàn bộ thị trường đều rất trầm lắng, những kẻ đầu cơ giá lên quá thất vọng và muốn nhanh chóng thoát khỏi số cổ phiếu Consolidated Stove. Họ đã đưa ra giá chào thấp hơn giá đặt mua, lúc đó là 40. Dường như vẫn không có ai muốn mua. Như tôi đã nói ở trên, tôi không cần phải tăng giá cổ phiếu nữa. Do đó, tôi càng biết ơn điều kỳ diệu đã giúp tôi bán được 100.000 cổ phiếu mà không cần đẩy giá lên 20 – 30 điểm, như nguồn tin nội bộ trên đây đã đưa ra.

Không có được sự hỗ trợ, giá lập tức giảm dần cho tới một ngày chạm mức 32 điểm. Đó là mức thấp nhất từ trước đến nay đối với loại cổ phiếu này. Như các bạn đã biết, Jim Barnes và các cộng sự của mình đã cố gắng giữ mức giá ổn định ở 37 điểm nhằm không cho 100.000 cổ phiếu của họ bị ngân hàng phá giá trên thị trường.

Một hôm khi tôi đang ngồi trong văn phòng nghiên cứu bảng tin thì được báo Joshua Wolff muốn gặp tôi. Tôi nói thư ký mời anh ta vào. Anh ta lao vào văn phòng của tôi. Anh ta không phải là một người to lớn nhưng tôi có thể cảm nhận ngay rằng bao trùm lên con người này là một cơn giận dữ khủng khiếp.

Anh ta chạy tới chỗ tôi đứng xem bảng tin và hét lên: "Trò quỉ gì đang diễn ra vậy?"

"Mời ngồi, ngài Wolff," tôi nói một cách lịch sự và ngồi xuống chiếc ghế của tôi nhằm giúp anh ta bĩnh tĩnh lại đôi chút.

"Tôi không muốn ngồi! Tôi muốn biết điều đó có nghĩa là gì?" - anh ta gào lên.

"Tôi không hiểu anh muốn nói gì!"

"Ông đang làm trò quái quỉ gì vậy?"

"Ông muốn nói tới cái gì?"

""'Cổ phiếu! Cổ phiếu!"

"Cổ phiếu nào?" Tôi hỏi anh ta.

Nhưng điều đó chỉ làm anh ta thêm tức giận và gào lên lần nữa "Consolidated Stove! Ông đang làm gì với nó vậy?"

"Không làm gì cả! Hoàn toàn không có gì cả! Có vấn đề gì?" Tôi nói.

Anh ta nhìn chăm chăm vào mặt tôi khoảng 5 giây trước khi bùng nổ: "Ông hãy nhìn giá cổ phiếu kia kìa!"

Thực sự anh ta đang rất giận dữ. Tôi đứng dậy xem bảng thông báo.

"Giá cổ phiếu đó là 31¼ " tôi nói.

"Phải! Ba mốt điểm một phần tư và tôi đang ôm cả núi cổ phiếu đó kìa"

"Tôi biết ngài có 60.000 cổ phiếu. Ngài đã giữ cổ phiếu đó khá lâu rồi vì ngay từ khi ngài mua cổ phiếu Gray Stove"

Anh ta không để tôi nói hết câu. Anh ta nói, "Nhưng tôi còn nhiều hơn thế nhiều. Trong số đó có những cổ phiếu tôi đã mua với giá 40! Và tôi đang phải dính chặt lấy chúng!"

Anh ta nhìn chằm chằm vào mặt tôi với một vẻ căm thù tới mức tôi phải nói ngay, "Tôi không yêu cầu anh phải mua chúng."

"Không làm sao?"

"Tôi không bảo ông phải tích trữ số cổ phiếu đó"

"Tôi không nói ông bảo tôi. Nhưng ông sẽ đẩy giá lên – "

"Tại sao tôi phải làm vậy?" tôi cắt ngang.

Anh ta nhìn tôi và tức giận đến nỗi không nói nổi lời nào nữa. Anh ta bắt đầu nói: "Ông sẽ đẩy giá lên. Ông có tiền để làm việc đó."

"Đúng. Nhưng tôi không mua một cổ phiếu nào."

Nhưng đó là giọt nước làm tràn ly.

"Ông không mua một cổ phiếu nào? Ông có bốn triệu đô-la tiền mặt để mua cổ phiếu nhưng ông không mua một cổ phiếu nào?"

"Không một cổ phiếu nào" tôi nhắc lại.

Anh ta giận đến nỗi không thể nói trôi chảy được nữa. Cuối cùng anh ta nói: "Ông gọi đó là trò gì đây?"

Trong lòng anh ta đang buộc tội tôi cho tất cả những sai lầm này. Tôi tin chắc rằng mình có thể đọc được tất cả những điều đó trong mắt anh ta. Điều đó khiến tôi phải giải thích cho anh ta: "Ông Wolff, điều ông thực sự muốn hỏi tôi đó là tại sao tôi không mua cổ phiếu của ông khi mức giá là 50 trong khi ông mua vào với giá thấp hơn 40, có phải không?"

"Không phải như vậy. Ông có một lệnh đặt mua với giá 40 và bốn triệu đô-la

tiền mặt để đẩy giá lên."

"Đúng, nhưng tôi không hề chạm tới số tiền đó. Tổ hợp không phải mất đồng nào cho các hành động của tôi."

"Nhìn đây, Livingston – "

Tôi không để anh ta nói hết câu.

"Ngài hãy nghe tôi nói, Wolff. Ngài biết rằng 200.000 cổ phiếu của ngài, Kane và Gordon đã được lưu giữ lại, và sẽ không thể có một lượng lớn cổ phiếu trôi nổi được tung ra thị trường khi tôi đẩy giá lên. Tôi làm như thế vì hai lý do: thứ nhất, để tạo ra một thị trường cho cổ phiếu, của chúng ta, thứ hai nhằm tạo lợi nhuận cho lệnh mua ở mức giá 40. Tuy nhiên ngài lại không thỏa mãn với mức giá 40 cho 60.000 cổ phiếu ngài đã phải giữ lay lắt trong nhiều tháng liền và cũng không thỏa mãn với số lợi nhuận, nếu có, của tổ hợp đầu cơ. Và do đó ngài đã mua rất nhiều cổ phiếu với mức giá dưới 40 để sau đó bán lại cho tôi khi tôi đẩy giá lên, ngài đã chắc chắn rằng tôi sẽ làm như vậy. Ngài mua vào trước khi tôi mua và bán ra trước khi tôi bán; rất có thể tôi sẽ là người phải gánh số cổ phiếu đó. Tôi nghi ngờ rằng ngài đã tưởng tôi sẽ đẩy giá lên tới 60 điểm. Chắc chắn ngài đã mua tới 10.000 cổ phiếu chỉ với mục đích bán ra ngay sau đó, và để chắc chắn rằng sẽ có ai đó gánh số cổ phiếu ngài đã tung tin đồn cho tất cả mọi người trên nước Mỹ, Canada và cả Mexico mà không nghĩ tới những khó khăn sẽ gây ra đối với tôi. Các bạn của ngài biết rằng tôi được mời đến để làm điều đó. Cho dù là họ mua hay tôi mua thì ngài đều có lợi. Những người bạn thân thiết của ngài, sau khi nhận được nguồn tin nội bộ của ngài, đã tiếp tục lan truyền nó đi sau khi đã mua vào một lượng lớn cổ phiếu. Lớp lan truyền tin đồn thứ ba sẽ cung cấp tin đó cho những lớp thứ tư, thứ năm và thậm chí là thứ sáu. Do đó, khi tôi bắt đầu bán ra thì hàng ngàn người nhanh nhạy khác cũng đã làm theo tôi. Đó quả là một ý tưởng thân thiện của ngài, Wolff ạ. Ngài không thể tưởng tượng được tôi đã ngạc nhiên như thế nào khi cổ phiếu của Consolidated Stove tăng giá trước khi tôi mua bất kì một cổ phiếu nào; xen lẫn trong đó là cả sự biết ơn khi mạng lưới bao tiêu bán hết 100.000 cổ phiếu với giá khoảng 40 cho những người đang có ý định bán lại số đó cho tôi với giá 50 hay 60 gì đó. Toio chắc chắn không thể là một tên khờ khi sử dụng bốn triệu đô-la để làm giàu cho những kẻ như vậy, có phải không? Số tiền đó được trao cho tôi để mua cổ phiếu nhưng chỉ khi tôi cảm thấy cần thiết. Và tôi cảm thấy không cần thiết phải mua vào. Thế thôi."

Joshua đã hoạt động tại phố Wall khá lâu và anh ta hiểu rằng không nên để

cơn giận dữ xen vào công việc của mình. Sau khi nghe tôi nói, anh ta đã bình tĩnh lại và bắt đầu nói chuyện với giọng thân thiện hơn: “Nhìn này, chúng ta làm gì với gã Larry tội nghiệp này?”

“Ngài có thể làm bất cứ việc gì ngài muốn.”

“Độ lượng một chút đi. Ông sẽ làm gì nếu ở vào vị trí của chúng tôi?”

“Nếu ở vào vị trí của các ngài,” tôi nói một cách nghiêm trang “ngài có biết tôi sẽ làm gì không?”

“Làm gì?”

“Tôi sẽ bán ra!” tôi nói với anh ta.

Anh ta nhìn tôi một lúc, sau đó quay gót và bước ra khỏi văn phòng của tôi. Anh ta không bao giờ quay trở lại đó nữa.

Không lâu sau đó, nghị sĩ Gordon cũng gọi điện cho tôi. Ông ta cũng rất cáu kỉnh và buộc tội tôi về những rắc rối của họ. Kane sau đó cũng tham gia vào bản cáo buộc này. Họ quên rằng họ đã phải giữ hàng núi cổ phiếu không thể bán được khi thành lập tổ hợp đầu cơ. Tất cả những gì họ nhớ tới đó là tôi đã không bán ra cổ phiếu của họ khi tôi đang giữ hàng triệu đô-la của tổ hợp đầu cơ và giá cổ phiếu đang tăng lên mức 44 trong khi hiện nay nó giảm còn 30 và hầu như không ai còn nghĩ đến nữa. Theo cách nghĩ của họ, tôi đã có thể kiếm được một khoản lợi nhuận kha khá.

Tất nhiên họ đều lắng giận một cách đúng lúc. Tổ hợp đã không phải bỏ ra một xu nào và vấn đề chính vẫn không thay đổi: mục đích là bán được số cổ phiếu của họ. Một hay hai ngày sau đó, họ quay lại yêu cầu tôi giúp họ bán ra. Gordon đã nài nỉ tôi rất nhiều và cuối cùng tôi đã đồng ý buộc họ đặt bán số cổ phiếu cho tổ hợp ở mức 25½. Mức phí của tôi cho dịch vụ lần này là một nửa bất kể lời lỗ của thương vụ này. Cuối cùng giá bán ra khoảng 30 điểm.

Lúc đó tôi gần như phải thanh lý số cổ phiếu của họ. Với những điều kiện thị trường nói chung và những động thái của Consolidated Stove, chỉ có một cách duy nhất đó là bán khi giá hạ và không tìm cách đẩy giá lên, Khi giảm giá tôi có thể tiếp cận với những người mua luôn cho rằng với mức giá giảm 15 – 20 điểm so với giá đỉnh là một mức hời, đặc biệt là thời kỳ giá chạm trần cách đó không lâu. Theo họ, thời điểm phục hồi giá sẽ sớm xuất hiện. Sau khi giá Consolidated Stove tăng lên 44 thì rõ ràng mức giá dưới 30 vẫn

khá hấp dẫn.

Mọi việc vẫn diễn ra theo quy luật đó. Lệnh đặt mua của những kẻ săn cổ phiếu giá rẻ đủ giúp tôi thanh lý hết toàn bộ số cổ phiếu của tổ hợp đầu cơ. Nhưng các bạn có nghĩ rằng Gordon hay Kane hay Wolff sẽ cảm thấy biết ơn tôi về việc này. Tất nhiên là không. Theo như những người bạn của họ nói thì họ vẫn cảm thấy đau đớn vì công việc của tôi. Họ thường nói với mọi người tôi đã hành động như thế nào với họ. Họ không thể tha thứ cho tôi vì việc không tự mình đẩy giá lên, theo như họ mong đợi.

Đương nhiên tôi không thể bán ra 100.000 cổ phiếu của ngân hàng nếu Wolff và những người còn lại không cho lan truyền nguồn tin nội bộ về thị trường tăng giá. Nếu tôi làm theo cách thường lệ - tức là theo phương pháp tự nhiên và logic – tôi sẽ phải gánh chịu bất kì hậu quả nào có thể xảy ra. Tôi đã nói trước đây rằng chúng tôi đang chuẩn bị bước vào một thị trường giảm giá. Cách duy nhất để bán ra trong một thị trường như vậy đó là không nhất thiết phải quá cẩn trọng nhưng vẫn phải xem xét về vấn đề giá cả. Không có cách nào khác nhưng tôi cho rằng họ không tin điều đó. Họ vẫn rất giận dữ. Tôi thì không. Giận dữ chẳng thể đi đến đâu. Đã hơn một lần tôi được chứng minh rằng một nhà đầu cơ chứng khoán bị mất bình tĩnh chính là kẻ sẽ phải ra đi. Trong trường hợp này, những kẻ hay cáu kỉnh kia đã không phải chịu một hậu quả nào. Tuy nhiên, tôi có thể kể cho các bạn một câu chuyện rất đáng tò mò. Một hôm, bà Livingston tới một cửa hiệu may quần áo nơi bà đã được giới thiệu rất nồng nhiệt. Người phụ nữ may quần áo đó rất lễ phép và dễ chịu. Sau vài lần ghé thăm, khi người chủ và khách đã quen nhau hơn, cô ta nói với bà Livingston: “Tôi hy vọng ngài Linvingston sẽ đẩy giá cổ phiếu Consolidated Stove lên vì chúng tôi cũng mua một ít vì người ta nói với chúng tôi rằng ông sẽ đẩy giá lên và chúng tôi cũng đã nghe nhiều về những thành công của ông ấy.”

Cảm giác mỗi khi nghĩ đến những người ngây thơ tin theo những tin đồn như vậy để rồi sau đó thua lỗ không hề dễ chịu. Có lẽ các bạn cũng hiểu tại sao bản thân tôi không bao giờ đưa ra những nguồn tin nội bộ. Người thợ may đó khiến tôi có cảm giác có một nỗi đau thật sự đối với hành động của Wolff.

Phần. 23

Việc đầu cơ cổ phiếu có lẽ sẽ không bao giờ biến mất. Người ta cũng không mong muốn nó biến mất. Không thể nào ngăn cản sự phát triển của nó thông qua những cảnh báo về rủi ro. Bạn không thể ngăn một người tránh khỏi những phán đoán sai dù người đó tài năng và có kinh nghiệm. Những kế hoạch kĩ lưỡng hoàn toàn có thể bị phá hỏng bởi những điều không ngờ trước hay thậm chí những điều chúng ta cho rằng không thể xảy ra. Thảm họa có thể đến từ những biến động của thiên nhiên, thời tiết; từ chính lòng tham lam hay tính kiêu căng tự phụ của con người; từ nỗi lo sợ hay hy vọng quá lớn. Tuy nhiên, ngoài những yếu tố có thể coi là kẻ thù tự nhiên đó, thì một nhà đầu cơ chứng khoán cũng phải chấp nhận những hoạt động nhất định hay những thất bại không thể lường trước cả về mặt đạo đức và thương mại.

Sau khi đánh giá và nhìn nhận lại những hoạt động đã diễn ra trong suốt hai mươi năm qua kể từ khi tôi lần đầu đặt chân tới phố Wall, tôi phải thừa nhận rằng đã có rất nhiều những chuyển biến theo chiều hướng tốt hơn. Những công ty mua bán cổ phiếu chui theo kiểu cũ đã không còn nữa. Mặc dù những công ty môi giới theo kiểu "chui" vẫn đang phất lên từ đồng tiền của những người muốn làm giàu một cách nhanh chóng. Sàn giao dịch chứng khoán đã thực hiện rất thành công vai trò của nó, không chỉ là nơi hoạt động của những kẻ lừa đảo vì nó yêu cầu những thành viên của mình phải triệt để tuân theo những quy tắc nhất định. Hàng loạt những quy định và hạn chế đã được áp dụng một cách chặt chẽ, tuy nhiên chúng vẫn cần được phát triển thêm. Không phải những sự nhẫn tâm về mặt đạo đức mà chính sự bảo thủ đã ăn sâu vào thị trường phố Wall, là nguyên nhân của sự tồn tại những hoạt động tội lỗi nhất định tại đây.

Việc đầu cơ có lãi một cổ phiếu nào đó vốn đã khó, bây giờ lại càng khó hơn nữa. Cách đây không lâu, một nhà giao dịch thực sự có thể hiểu khá rõ về những cổ phiếu được niêm yết. Như vào năm 1901, khi J. P. Morgan phát hành cổ phiếu của United States Steel Corporation, một tập đoàn được sáp nhập từ những tập đoàn nhỏ hơn, trong đó phần lớn chưa đến hai năm tuổi, trên sàn giao dịch có 275 cổ phiếu và khoảng 100 trong số đó thuộc khu vực chưa niêm yết; đồng thời có nhiều cổ phiếu một nhà giao dịch không cần hiểu gì nhiều do chúng hoặc là những đợt phát hành nhỏ lẻ hoặc kém năng động vì chúng là cổ phiếu thiểu số hoặc là cổ phiếu được đảm bảo và do đó không hấp dẫn đầu cơ. Trong thực tế, đại đa số trong đó là những cổ phiếu chưa hề giao dịch trong nhiều năm. Hiện nay có khoảng 900 cổ phiếu nằm

trong danh sách thường xuyên và khi thị trường năng động có khoảng 600 cổ phiếu khác nhau được giao dịch. Hơn nữa trước đây các nhóm hay các loại cổ phiếu cũng dễ theo dõi hơn. Không chỉ ít hơn về mặt số lượng, mức vốn hoá cũng nhỏ hơn và lượng thông tin một nhà giao dịch phải tìm kiếm cũng bao quát một lĩnh vực hẹp hơn. Nhưng hiện nay, một nhà giao dịch có thể tham gia vào hầu như mọi lĩnh vực; mọi ngành nghề trên thế giới. Điều đó cần nhiều thời gian và công sức bỏ ra hơn, do đó có thể nói công việc đầu cơ chứng khoán ngày nay trở nên khó khăn hơn đối với những nhà đầu cơ chuyên nghiệp.

Có hàng ngàn người mua bán cổ phiếu để đầu cơ nhưng số người thực sự thu được lợi nhuận chỉ chiếm một phần nhỏ. Về mức độ nào đó, công chúng luôn nằm "trong" thị trường do đó người bị thua lỗ luôn có phần của công chúng. Những kẻ thù không đội trời chung của nhà đầu cơ chứng khoán đó là: sự dốt nát, lòng tham, sự sợ hãi và hy vọng. Tất cả những cuốn sách luật trên thế giới hay những quy tắc của các sàn giao dịch trên Trái đất này đều không thể loại bỏ những điều này ra khỏi con người bằng da bằng thịt. Những tai nạn xảy ra đối với các kế hoạch được tính toán một cách kĩ lưỡng thường không nằm trong những dự định của các nhà kinh tế máu lạnh hay những nhà từ thiện hảo tâm. Ngoài ra còn một nguyên nhân thất bại nữa đó là những thông tin sai lệch không được phân biệt với những nguồn tin nội bộ thực sự. Một nhà giao dịch chứng khoán có thể che giấu ngụy trang cho những thông tin như vậy bằng nhiều cách khác nhau, do đó nó càng nguy hiểm hơn.

Tất nhiên người ngoài thường giao dịch dựa vào hoặc là những nguồn tin nội bộ hoặc tin đồn, thông tin truyền miệng hoặc in trên báo chí, có thể trực tiếp hay ám chỉ một cách gián tiếp. Đối với những nguồn tin nội bộ thông thường, bạn không thể đảm bảo điều gì. Chẳng hạn, một người bạn thân thiết lâu năm muốn giúp bạn làm giàu bằng cách tiết lộ cho bạn biết những việc anh ta đã làm, tức là mua hay bán cổ phiếu nào đó. Ý định của anh ta là hoàn toàn tốt. Nhưng nếu nguồn tin là sai thì bạn sẽ làm như thế nào? Nếu dựa vào những người cung cấp tin nội bộ chuyên nghiệp và có lương tâm, công chúng sẽ được bảo vệ tốt hơn. Tuy nhiên nếu chỉ dựa vào những tin đồn xuất hiện đầy rẫy tại phố Wall, không có gì đảm bảo cho công chúng không mắc phải vô số những sai lầm do thông tin sai lệch. Những nhà buôn bán cổ phiếu với số lượng lớn, các nhà vận động làm giá, các tổ hợp và các cá nhân dựa vào nhiều công cụ khác nhau nhằm bán ra số cổ phiếu dư thừa của mình với giá càng cao càng tốt. Trong đó hai công cụ hữu hiệu nhất để tạo tâm lý giá tăng là qua báo chí và bảng tin.

Hãy lướt qua toà soạn của những tờ báo tài chính vào một ngày bất kì, bạn sẽ rất ngạc nhiên khi biết được mỗi ngày họ đã cho in ra bao nhiêu những lời khẳng định mang tính "nửa chính thức". Người phát ngôn ra những lời khẳng định như vậy thường là "một lãnh đạo trong nội bộ", "một giám đốc hàng đầu" hay "một quan chức cấp cao" hay một ai đó nằm trong số "những người có trách nhiệm", những người được cho là hiểu rõ về những vấn đề mình đang nói ra. Tôi xin chọn ngẫu nhiên một trong những tin vắn của ngày hôm nay: "ông chủ của một nhà băng hàng đầu đã nói rằng vẫn còn quá sớm để nghĩ tới một thị trường giảm giá."

Có đúng là ông chủ của một nhà băng hàng đầu đã nói như vậy hay không? Và nếu có thì tại sao ông ta lại nói như vậy? Tại sao ông ta lại yêu cầu giấu tên? Có phải ông ta sợ rằng mọi người sẽ tin theo ông ta nếu ông ta tiết lộ tên mình?

Đây là một tin vắn khác về một công ty có cổ phiếu năng động trong suốt tuần qua. Lần này người phát ngôn là một "giám đốc hàng đầu." Vậy giám đốc nào trong số hàng tá giám đốc của công ty đó – nếu có – đã đưa ra phát biểu như vậy? Rõ ràng rằng do việc giấu tên của tác giả, công chúng sẽ không thể buộc tội bất cứ ai về những thiệt hại có thể gây ra do lời phát biểu đó.

Ngoài những nghiên cứu chính thức về đầu cơ cổ phiếu họ có thể thu thập được từ bất cứ nơi nào khác, những nhà giao dịch cần cân nhắc tới tất cả những số liệu thực tế gắn liền với mỗi cuộc chơi tại phố Wall. Ngoài việc kiếm tiền thì người ta cũng phải biết cách làm sao để không bị mất tiền. Một điều quan trọng là người ta cần biết cái gì không nên làm và cái gì cần phải làm. Do đó, cần nhớ rằng việc thao túng thị trường chính là tìm cách nâng giá một loại cổ phiếu nào đó và thông qua sự tăng giá đó các nhà lãnh đạo nội bộ có thể kiếm được khoản lợi nhuận càng lớn càng tốt. Tuy nhiên, khách hàng của bất kì một nhà môi giới nào cũng sẽ cho mình là quá đa nghi nếu anh ta muốn biết tại sao giá một cổ phiếu nào đó lại tăng lên. Đương nhiên các nhà vận động làm giá sẽ "giải thích" rằng điều đó được tính toán nhằm phân phối cổ phiếu tốt hơn. Bản thân tôi luôn nghiêng theo ý kiến rằng công chúng sẽ ít bị thiệt hại hơn nếu người ta không cho phép in những lời phát biểu tạo tâm lý tăng giá như vậy. Ý tôi muốn nói tới những phát biểu khiến công chúng mua vào hoặc lưu giữ cổ phiếu.

Đại đa số những bài báo tạo tâm lý giá tăng của những vị giám đốc hoặc giới nội bộ yêu cầu giấu tên đều truyền đạt những ấn tượng sai lệch và không đáng tin cậy đối với công chúng. Mỗi năm công chúng thua lỗ hàng nhiều

triệu đô-la do tin theo những phát biểu "nửa chính thức" như vậy.

Hãy nói ví dụ một công ty đang trải qua một giai đoạn suy thoái trong công việc kinh doanh. Cổ phiếu của nó bị đình trệ. Các thông tin báo giá của nó thể hiện ý kiến chính xác của phần lớn công chúng về giá trị thật của nó. Nếu cổ phiếu ở mức quá thấp như vậy, một người nào đó sẽ biết tới nó, họ mua vào và giá lại tăng lên. Nếu quá nhiều người có đầy đủ thông tin về nó và bắt đầu bán ra thì giá sẽ giảm xuống. Nếu không có gì đặc biệt xảy ra, sẽ không ai nói gì về nó hay có động thái nào sau đó.

Tiếp theo phải nói tới ngành nghề kinh doanh mà công ty đó tham gia. Ai là người sẽ biết thông tin đầu tiên, giới nội bộ hay công chúng? Bạn không thể nào cho rằng đó là công chúng. Điều gì sẽ xảy ra tiếp theo? Nếu doanh thu tiếp tục tăng và công ty sẽ tính lại cổ tức cho mỗi cổ phiếu; và nếu cổ tức không bị gián đoạn và tỉ suất cũng tăng lên, điều đó có nghĩa là giá trị của cổ phiếu tăng lên.

Giả sử rằng doanh thu tiếp tục tăng đều. Liệu rằng ban lãnh đạo có công khai những thông tin tốt đẹp đó hay không? Ngài chủ tịch có thông báo với các cổ đông hay không? Liệu rằng một vị giám đốc từ thiện nào đó có thể đưa ra một phát biểu có ký tên, qua đó mang lại lợi ích cho một bộ phận độc giả đã đọc tờ báo hôm đó hay không? Liệu một quan chức nội bộ vẫn theo đuổi chính sách giấu tên từ trước tới nay sẽ đưa ra một công bố không ký tên về tương lai rất hứa hẹn của công ty hay không? Lần này thì không. Không ai đưa ra bất kì lời nào hay cho in bất kì tuyên bố nào trên báo chí cũng như trên bảng tin.

Những thông tin có thể mang lại giá trị được giữ kín không để lọt ra công chúng và những nhà "lãnh đạo nội bộ" sẽ không còn cởi mở và tự họ lao vào thị trường tìm mua tất cả số cổ phiếu giá rẻ mà họ có thể thu gom được. Khi việc mua vào do có đầy đủ thông tin nhưng diễn ra một cách lặng lẽ này tiếp diễn trong một thời gian thì giá cổ phiếu bắt đầu tăng. Các phóng viên tài chính, biết rằng giới nội bộ hiểu rõ nguyên nhân của sự tăng giá này, bắt đầu đặt câu hỏi. Những vị lãnh đạo nội bộ này đều nhất trí rằng họ không có thông tin nào để công bố. Họ không biết rằng liệu có đảm bảo nào cho đợt tăng giá này hay không. Đôi khi họ còn nói rằng họ không hề quan tâm tới những biến đổi thất thường của thị trường chứng khoán và những hành động của các nhà đầu cơ.

Thị trường tiếp tục tăng giá cho đến một ngày khi những người nắm thông tin đã thu gom đủ số cổ phiếu họ muốn có trong mức có thể. Ngay lập tức

phố Wall bắt đầu xuất hiện những tin đồn tạo tâm lý tăng giá. Bảng tin lập tức cung cấp cho các nhà giao dịch những thông tin "được Ủy quyền chính thức" rằng công ty đang có một bước ngoặt lớn. Cũng vị giám đốc yêu cầu giấu tên khi nói rằng không có đảm bảo nào cho việc tăng giá cổ phiếu lần này lại đưa ra phát biểu rằng - tất nhiên là có nêu tên – các cổ đông có đủ lý do để tin tưởng vào triển vọng tốt đẹp của công ty.

Bị thuyết phục bởi những nguồn tin tới tấp về sự tăng giá cổ phiếu công chúng bắt đầu mua vào. Điều đó khiến giá cổ phiếu tăng vọt. Đến thời điểm nhất định, khi sự đoán của những vị giám đốc giấu tên kia trở thành hiện thực và công ty bắt đầu phân phối lại cổ tức; nói cách khác là tăng tỉ suất cổ tức, nếu tình hình cho phép. Với động thái này tâm lý tăng giá càng được đẩy lên cao. Những tin đồn không chỉ nhiều hơn bao giờ hết về mặt số lượng mà còn ngày càng nóng bỏng hơn. Một "giám đốc cấp cao" thậm chí yêu cầu thẳng thắn rằng cần có một công bố về các điều kiện của công ty nhằm thông báo với cả thế giới rằng mức tăng trưởng vẫn không ngừng tăng lên. Một "lãnh đạo nội bộ" sau những lời thuyết phục của một hãng thông tấn cuối cùng đã thừa nhận rằng doanh thu tăng không phải là một hiện tượng nhất thời. "Một chủ nhà băng nổi tiếng", về mặt kinh doanh có thể coi là một chi nhánh của công ty, đã phát biểu rằng mức tăng doanh số là chưa từng có trong lịch sử. Nếu không gặp trục trặc gì công ty có thể tăng trưởng liên tục không rõ là trong bao nhiêu tháng tới. Một "thành viên của Ủy ban tài chính", trong bản tuyên bố của mình, ông thể hiện sự ngạc nhiên tại sao công chúng lại ngạc nhiên đến vậy trước việc cổ phiếu tăng giá. Điều duy nhất đáng ngạc nhiên đó là tốc độ tăng rất khiêm tốn của cổ phiếu. Bất kì ai nghiên cứu bản báo cáo thường niên tới đây đều có thể thấy rằng giá trị trên sổ sách của cổ phiếu này cao hơn rất nhiều so với giá trên thị trường. Tuy nhiên, dù trong trường hợp nào thì tên của người có tấm lòng bác ái đó cũng không được tiết lộ.

Nếu như doanh thu tiếp tục tăng lên và những người trong nội bộ nhận thấy không có gì ngăn cản sự phát triển thịnh vượng của công ty, họ sẽ tiếp tục giữ lại số cổ phiếu đã mua với giá rẻ. Không có gì khiến cổ phiếu giảm giá thì tại sao họ lại phải bán ra? Nhưng ngay khi có những dấu hiệu không tốt đối với công việc kinh doanh của công ty thì điều gì sẽ xảy ra? Liệu họ có đưa ra bất kì lời tuyên bố hay cảnh báo nào hay không? Không có. Bây giờ là xu hướng giá xuống. Cũng như lúc họ mua vào không hề "cờ giong trống mở" khi tình hình kinh doanh phát đạt, họ bắt đầu bán ra một cách lặng lẽ. Do vụ bán ra nội bộ này giá cổ phiếu bắt đầu giảm xuống. Sau đó công chúng bắt đầu nhận được những lời giải thích tương tự. "Một lãnh đạo nội bộ" khẳng định rằng mọi việc vẫn ổn thoả, sự sụt giá chỉ là do việc một số kẻ

đầu cơ giá giảm bán ra nhằm tác động tới thị trường chung. Nếu vào một ngày đẹp trời, sau khi cổ phiếu giảm giá trong một thời gian bỗng nhiên bị rớt giá một cách nghiêm trọng, lập tức sẽ có những yêu cầu về nguyên nhân và những lời giải thích. Trừ khi có ai đó đưa ra lời giải thích nếu không công chúng sẽ bắt đầu lo sợ về những điều xấu nhất. Do đó các bảng tin bắt đầu đưa tin đại loại như thế này: "Khi chúng tôi yêu cầu một vị giám đốc cấp cao của công ty giải thích về sự suy yếu của cổ phiếu, ông ta trả lời rằng chỉ có thể kết luận rằng nguyên nhân là do việc đầu cơ giá hạ. Các điều kiện chính vẫn không thay đổi. Công việc kinh doanh của công ty chưa bao giờ tốt như hiện nay và trừ khi có một bất trắc hoàn toàn chưa dự đoán được, nếu không sẽ có một đợt tăng tỉ suất trong cuộc họp phân chia cổ tức lần tới. Giới đầu cơ giá hạ trên thị trường đang rất kích động và việc cổ phiếu suy yếu chỉ là một chiến dịch nhằm thu hút số cổ phiếu của những người không kiên định." Bảng tin đã trở thành một dụng cụ quảng cáo rất tốt mặc dù sau đó sẽ lại có những "nguồn tin đáng tin cậy" cho biết phần lớn những cổ phiếu mua vào khi giá giảm mang lại lợi ích cho giới nội bộ và những người đầu cơ giá giảm đã bị rơi vào bẫy. Và rồi sẽ có ngày việc này được thanh toán.

Ngoài những vụ thua lỗ do tin vào những lời công bố tạo tâm lý tăng giá và mua vào cổ phiếu, công chúng đôi khi cũng đánh mất nhiều khoản lợi nhuận do bị can ngăn không được bán ra. Một phương thức hiệu quả để khiến công chúng mua những cổ phiếu mà giới nội bộ muốn bán ra đó là ngăn cản người khác bán ra cùng loại cổ phiếu đó nếu anh ta không muốn hỗ trợ hoặc tích luỹ chúng. Công chúng sẽ tin vào điều gì sau khi đọc lời tuyên bố của vị "giám đốc đáng kính" kia? Những người ngoài nội bộ sẽ nghĩ như thế nào? Tất nhiên, họ nghĩ rằng cổ phiếu đó sẽ không thể giảm giá, sự sụt giá hiện nay là do giới đầu cơ giá hạ bán ra và ngay khi việc đầu cơ kết thúc những người trong nội bộ sẽ tạo ra một đợt tăng giá và những kẻ bán khống sẽ phải mua bù ở một mức giá rất cao. Công chúng hoàn toàn tin vào điều này vì đó chính xác là những gì sẽ xảy ra nếu sự sụt giá quả thực là một chiến dịch của giới đầu cơ giá hạ.

Trong trường hợp này, bất kể những đe doạ cũng như những lời hứa hẹn về một đợt "vắt kiệt" bằng áp lực tăng giá đối với những kẻ bản khống, cổ phiếu cũng không tăng giá trở lại. Giá tiếp tục giảm không gì ngăn cản nổi. Lượng cổ phiếu do những người trong nội bộ tung ra thị trường quá lớn, không thể tiêu thụ hết.

Và lượng cổ phiếu nội bộ do những vị "giám đốc cấp cao" hay những "nhà lãnh đạo hàng đầu" này bán ra trở thành quả bóng đá qua lại giữa các nhà giao dịch chuyên nghiệp. Giá vẫn tiếp tục giảm, và dường như nó vẫn chưa

đạt điểm thấp nhất. Giới nội bộ biết rằng những điều kiện giao dịch như vậy sẽ ảnh hưởng ngược lại doanh thu của công ty trong tương lai, do đó họ không dám hỗ trợ giá cổ phiếu cho tới khi công việc kinh doanh của công ty chuyển biến tốt hơn. Khi đó họ lại lặng lẽ mua vào.

Tôi đã thực hiện công việc buôn bán cổ phiếu và theo dõi sát sao thị trường chứng khoán trong nhiều năm và tôi có thể nói rằng tôi chưa từng gặp trường hợp nào một chiến dịch đầu cơ giá hạ có thể khiến giá cổ phiếu giảm mạnh mẽ như vậy. Cái gọi là chiến dịch đầu cơ giá hạ thực tế là việc bán ra dựa trên những thông tin và phán đoán chính xác từ các điều kiện có thực. Nó không chỉ việc giá cổ phiếu giảm xuống do giới nội bộ bán ra hoặc không mua vào. Mọi người đều cố gắng bán ra càng nhanh càng tốt, và khi mọi người đều bán ra và không ai mua vào thì ai sẽ là người thanh toán?

Công chúng cần luôn nắm rõ một điểm như sau: lý do thực sự của việc sụt giá trong một thời gian dài không bao giờ là do đầu cơ giá hạ. Khi một cổ phiếu liên tục giảm giá các bạn có thể đánh cược rằng có vấn đề gì đó đã xảy ra với nó, có thể là với thị trường của nó hay công ty của nó. Nếu không có những lý do thích hợp, cổ phiếu sẽ sớm giảm xuống dưới giá trị thực của nó và điều đó sẽ khiến người ta lại mua trở lại và chặn đứng việc giảm giá. Tất nhiên, thời điểm duy nhất để một người đầu cơ giá hạ có thể kiếm được khoản lợi nhuận to lớn đó là khi cổ phiếu đó có giá quá cao. Và bạn có thể đánh cược bất cứ thứ gì rằng những người trong nội bộ sẽ không bao giờ công bố điều đó ra công chúng.

Tất nhiên, một ví dụ điển hình là vụ New Haven. Ngày nay người ta được biết những điều rất ít người biết vào thời điểm đó. Cổ phiếu đó được bán với giá 255 vào năm 1902 và đó là khoản đầu tư cho đường sắt của New England. Tại vùng đó, thước đo sự kính trọng và vị trí của một người trong cộng đồng là số cổ phiếu loại này của anh ta. Nếu có ai đó từng nói công ty này đang rơi vào tình trạng nợ nần thì người ta sẽ không tống anh ta vào tù mà đưa thẳng anh ta vào nhà thương điên cùng với những kẻ tâm thần. Tuy nhiên khi một vị chủ tịch mới và hiếu chiến lên thay vị trí của ông Morgan thì sự sụp đổ bắt đầu diễn ra. Ban đầu những chính sách mới vẫn chưa thể hiện rõ rằng con đường sẽ không được xây dựng ở địa điểm cũ. Nhưng khi lần lượt tài sản được chuyển sang Consolidated Road với mức giá rất cao, một số ít những nhà quan sát nhạy bén trên bắt đầu nghi ngờ tính đúng đắn trong chính sách của Mellen. Một hệ thống toa xe được mua với giá hai triệu đã được bán lại cho New Haven với giá 10 triệu đô-la; và một hay hai kẻ thiếu thận trọng đã thừa nhận rằng việc quản lý đã không được thực hiện một cách thận trọng. Việc nghi ngờ rằng New Haven cũng không chịu được mức

giá quá cao như vậy cũng giống như nghi ngờ độ cứng của dãy núi Gibraltar[16].

Tất nhiên, người đầu tiên thấy được nguy cơ sụt giá đang hiển hiện chính là giới nội bộ. Họ nhận thức được những điều kiện thực tế của công ty và lập tức giảm bớt số cổ phiếu của họ. Do sự bán ra đó đồng thời không nhận được sự hỗ trợ, giá của cổ phiếu New Haven, vốn rất được bảo đảm, cũng bắt đầu sụt giảm. Và như thường lệ lại có những câu hỏi được đặt ra, những yêu cầu phải giải thích; cũng vậy những lời giải thích như thường lệ lại được đưa ra. “Những vị lãnh đạo cao cấp trong nội bộ” tuyên bố rằng họ không nhận thấy có dấu hiệu nào không ổn và sự giảm giá chỉ là do những kẻ đầu cơ giá hạ bán ra. Do đó các nhà “đầu tư” của New England vẫn giữ lại số cổ phiếu của New York, New Haven & Hartford. Tại sao lại không? Chẳng phải nguồn tin nội bộ đều nói rằng không có vấn đề gì xảy ra cả và tất cả chỉ là do những kẻ đầu cơ giá hạ sao? Chẳng phải người ta vẫn trả cổ tức sao?

Cùng lúc đó đợt tăng giá tạo áp lực đối với những kẻ đầu tư giá hạ đã không xảy ra, thay vào đó là những mức giá thấp kỷ lục khác. Việc bán ra của những người nội bộ diễn ra gấp gáp hơn và ít che giấu hơn. Tuy nhiên những người có tinh thần lo lắng đến lợi ích chung tại Boston đã bị coi là những kẻ đầu cơ và tranh thủ tình cảm của mọi người khi yêu cầu phải có một sự giải thích rõ ràng cho việc giá cổ phiếu sụt giảm, đồng nghĩa với sự thua lỗ của mọi người tại New England, những người chỉ muốn đầu tư một cách an toàn và hưởng khoản cổ tức hàng năm.

Đợt sụt giảm lịch sử từ 255 xuống 12 điểm chưa bao giờ và có lẽ không bao giờ là do động cơ đầu cơ giá hạ. Nó không được khởi động cũng như duy trì bởi các hoạt động đầu cơ giá hạ. Những người trong nội bộ đã bán được số cổ phiếu nhiều hơn với giá cao hơn nếu họ công bố sự thật đó hay thậm chí chỉ là để nó lọt ra ngoài. Dù cho mức giá cổ phiếu này là 250, 200 hay 150 hay 100 hay 50 thậm chí là 25 thì nó vẫn quá cao, những người trong nội bộ biết việc này nhưng công chúng thi không. Công chúng cần phải xem xét lại những bất lợi mà họ sẽ phải gánh chịu khi tìm cách kiếm tiền thông qua mua bán cổ phiếu của một công ty mà đối với những vấn đề nội bộ của nó, chỉ có một số ít người nắm được toàn bộ sự thật.

Những cổ phiếu sụt giảm mạnh nhất trong vòng 20 năm qua không phải do nguyên nhân đầu cơ giá hạ. Tuy nhiên, việc dễ dàng chấp nhận những lời giải thích như vậy đã dẫn đến những thua lỗ của công chúng lên đến hàng nhiều triệu đô-la. Những sự giải thích như vậy đã khiến người ta không bán ra số cổ phiếu của mình dù không thích những điều kiện hiện nay của nó, và

họ đã thanh lý toàn bộ nếu họ không nghĩ rằng giá sẽ tăng trở lại sau khi chiến dịch đầu cơ giá hạ của chấm dứt. Tôi từng nghe trước kia có nhiều người buộc tội Keene, trước đó nữa là Charley Woerishoffer và Addison Cammack, và sau đó có lẽ là chính là tôi.

Tôi cũng nhớ trường hợp của Intervale Oil. Khi đó đang có một tổ hợp đầu cơ nhằm đẩy giá lên và cũng đã kiếm được một số khách hàng khi giá tăng. Các nhà vận động đã đưa được giá lên tới 50 điểm và tổ hợp bắt đầu bán ra, tiếp theo đó là một đợt sụt giảm nhanh chóng. Nhanh chóng xuất hiện yêu cầu về những lời giải thích tại sao cổ phiếu Intervale yếu đến như vậy? Do số người đặt ra câu hỏi này không nhỏ nên nó đã trở thành một thông tin quan trọng. Một trong những bảng thông báo của một tờ tin tài chính đã ghé văn phòng của những nhà môi giới hiểu rõ nhất về đợt tăng giá của Intervale Oil đồng thời có thể giải thích được nguyên nhân của sự sụt giảm. Những nhà môi giới này, thành viên của tổ hợp đầu cơ tăng giá, đã nói gì khi được yêu cầu đưa ra nguyên nhân của việc giảm giá để họ in lên báo và phát sóng lên toàn quốc? Họ trả lời rằng đó là chiến dịch của Larry Livingston! Như thế vẫn chưa đủ! Họ nói rằng họ sẽ "tóm" được anh ta. Nhưng tất nhiên, tổ hợp của Intervale tiếp tục bán ra. Cổ phiếu chỉ dừng lại ở mức 12 điểm và khi họ tiếp tục bán ra giá tiếp tục giảm xuống 10 điểm nhưng tính về giá trung bình thì vẫn cao hơn chi phí.

Những người trong nội bộ hoàn toàn đúng đắn khi bán ra trong thị trường giá xuống. Nhưng đối với những người ngoài nội bộ, những người đã mua với giá 35 – 40, đó là một vấn đề hoàn toàn khác. Đọc những điều này in trên bảng tin, những người ngoài nội bộ chỉ biết chờ đợi xem Larry Livingston sẽ làm gì trước sự "căm phẫn" của tổ hợp đầu cơ nội bộ.

Trong một thị trường giá tăng và đặc biệt trong những giai đoạn phát triển nóng, ban đầu công chúng thường thu được lợi nhuận và sau đó lại thua lỗ do giữ số cổ phiếu quá lâu. Những câu chuyện về "chiến dịch của những kẻ đầu cơ giá hạ" đã khiến họ giữ lại. Công chúng cần cảnh giác trước những lời giải thích của giới nội bộ yêu cầu giấu tên đưa ra nhằm thuyết phục công chúng tin theo những gì mà họ muốn công chúng tin theo.

Phần. 24

Công chúng luôn luôn mong muốn được tư vấn. Đó là nguyên nhân khiến việc tung tin đồn và tin theo những tin đồn đó đã trở thành một hoạt động phổ biến. Không có gì sai trái khi những nhà môi giới đưa ra lời khuyên cho khách hàng của mình thông qua những bản tin thị trường cũng như thông qua tư vấn miệng. Tuy nhiên các nhà giao dịch không nên dựa quá nhiều vào những điều kiện trong thực tại do quá trình thị trường diễn ra từ 6 – 9 tháng so với thời điểm hiện tại. Những con số doanh thu của ngày hôm nay không thể đảm bảo cho các nhà môi giới tư vấn cho khách hàng của mình mua một loại cổ phiếu nào đó trừ khi có sự đảm bảo rằng trong 6 – 9 tháng nữa những triển vọng kinh doanh sẽ bảo đảm cho người ta tin rằng tốc độ tăng doanh thu được duy trì. Với tầm nhìn xa như vậy bạn có thể thấy rõ ràng những yếu tố đang và sẽ xảy ra, ảnh hưởng tới sức mua thực tế trong hiện tại, và khi đó những lý lẽ cho rằng cổ phiếu đang ở mức giá rẻ trong hiện tại không còn tồn tại được nữa. Mỗi nhà giao dịch đều phải có một tầm nhìn xa trong khi các nhà môi giới quan tâm nhiều hơn tới khoản hoa hồng hiện tại; do đó không thể tránh khỏi có những ý kiến tư vấn sai lầm trong các bản tin thị trường. Những nhà môi giới kiếm sống thông qua khoản môi giới họ kiếm được từ công chúng, tuy nhiên họ thường cố gắng mời chào công chúng, thông qua những bản thông tin thị trường và tư vấn miệng, mua cùng một loại cổ phiếu họ đã nhận được lệnh bán của các nhà vận động làm giá hoặc những người trong nội bộ.

Câu chuyện thường diễn ra như thế này, một lãnh đạo nội bộ tới gặp giám đốc một công ty môi giới chứng khoán và nói: “Tôi muốn ông tạo một thị trường để bán ra 50.000 cổ phiếu của tôi.”

Người môi giới yêu cầu phải có thêm các thông tin chi tiết hơn. Chúng ta giả sử rằng giá niêm yết của cổ phiếu đó là 50. Vị lãnh đạo kia nói với anh ta rằng: “Tôi sẽ trao cho anh lệnh mua 5.000 cổ phiếu với mức 45, và sau đó là 5.000 cổ phiếu cho mỗi điểm tăng lên cho đến khi hết số 50.000 cổ phiếu. Tôi cũng sẽ trao cho anh một lệnh bán 50.000 cổ phiếu trên thị trường.”

Và lúc này nhà môi giới có thể kiếm được một khoản lợi nhuận khá dễ dàng nếu anh ta có một lượng lớn những người ủng hộ, và tất nhiên người lãnh đạo nội bộ kia phải tìm tới một nhà môi giới có được điều kiện đó. Một công ty có liên lạc trực tiếp bằng điện thoại tới các chi nhánh và giữ liên lạc được với các vùng khác nhau trong cả nước thường kiếm được một lượng lớn người ủng hộ theo kiểu đó. Cần nhớ rằng nhà môi giới luôn luôn an toàn do

lệnh bán 50.000 cổ phiếu. Nếu anh ta có thể khiến công chúng đi theo mình, anh ta sẽ kiếm được một khoản lợi nhuận lớn khi bán ra toàn bộ số cổ phiếu cộng với khoản hoa hông như thường lệ.

Tôi còn nhớ một vụ thu hoạch của một lãnh đạo nội bộ rất nổi tiếng tại phố Wall.

Ông ta gọi điện cho trưởng bộ phận khách hàng của một công ty môi giới lớn. Đôi lúc ông ta còn cẩn thận hơn và gọi điện cho những đối tác nhỏ của hang, và nói những điều tương tự như thế này:

"Anh bạn, tôi rất muốn thể hiện sự đánh giá cao đối với những việc anh đã thực hiện cho tôi trong thời qua. Tôi sẽ trao cho anh một cơ hội có thể kiếm được một khoản lợi nhuận không nhỏ. Chúng tôi đang thành lập một công ty mới để tiêu thụ hết số tài sản của một trong số các công ty của chúng tôi và chúng tôi sẽ mua lại số cổ phiếu đó với mức giá cao hơn rất nhiều so với mức hiện nay trên thị trường. Tôi sẽ gửi cho anh 500 cổ phiếu Bantam Shops với giá 65 đô-la. Cổ phiếu này hiện nay đang được yết giá 72."

Vị lãnh đạo nội bộ hào phóng này đã kể câu chuyện đó với hàng tá giám đốc các công ty môi giới lớn khác nhau. Và do những người nhận được sự rộng rãi của vị lãnh đạo đó đều đang ở phố Wall, họ sẽ làm gì khi họ nhận được số cổ phiếu chắc chắn sẽ mang lại lợi nhuận? Tất nhiên họ sẽ khuyên bất cứ ai họ có thể tiếp cận được mua loại cổ phiếu đó. Nhà hảo tâm kia biết điều đó. Và họ sẽ tạo ra một thị trường để vị lãnh đạo nội bộ có thể bán ra số cổ phiếu "hấp dẫn" của ông ta cho công chúng tội nghiệp.

Còn nhiều loại công cụ khuyến khích việc bán ra cổ phiếu khác cũng cần được ngăn chặn. Các sàn giao dịch không nên cho phép giao dịch các cổ phiếu niêm yết được chào bán cho công chúng dựa trên kế hoạch thanh toán từng phần. Để cổ phiếu được yết giá chính thức cần có một hình thức phê chuẩn nào đó đối với bất kì cổ phiếu nào. Hơn nữa, biểu hiện rõ nét của thị trường tự do, đôi khi là sự chênh lệch giá cả, chính là yếu tố giúp việc chào bán giao dịch diễn ra dễ dàng hơn.

Một công cụ bán ra phổ biến khác khiến những công chúng thiếu thận trọng thua lỗ nhiều triệu đô-la nhưng cũng không thể khiến ai phải vào tù vì nó hoàn toàn hợp pháp, đó là việc tăng chứng khoán vốn do tình trạng khẩn cấp của thị trường. Quá trình này không gì khác ngoài việc đổi màu của các chứng chỉ chứng khoán.

Trò lừa gạt về việc đổi 2 hoặc 4 thậm chí là 10 cổ phiếu mới lấy một cổ phiếu cũ thường xuất phát từ việc giúp cổ phiếu cũ dễ bán hơn. Chẳng hạn với mức giá 1 đô-la mỗi gói một cân thì rất khó bán ra nhưng nếu với mức giá 25 xu (1 đô-la = 100 xu) cho mỗi hộp ¼ cân thì tình hình sẽ thuận lợi hơn; thậm chí mức giá có thể là 27 hay 30 xu.

Tại sao công chúng không đặt câu hỏi rằng tại sao cổ phiếu đó cần làm cho dễ bán hơn? Một lần nữa đó là do hoạt động của những "nhà từ thiện" tại phố Wall, tuy nhiên một nhà giao dịch khôn ngoan cần cẩn trọng đối với "món quà của những tên bịp bợm". Đó là tất cả những gì có thể cảnh báo trước. Công chúng vẫn không quan tâm tới điều đó và chấp nhận thua lỗ hàng triệu đô-la mỗi năm.

Luật pháp trừng phạt tất cả những ai tung tin đồn hoặc lan truyền những tin đồn gây ảnh hưởng không tốt tới lòng tin hay công việc kinh doanh của các cá nhân hay các công ty, tập đoàn, ở đây tức là những tin làm giảm giá trị của cổ phiếu thông qua việc gây ảnh hưởng khiến công chúng bán ra. Ban đầu, có lẽ mục đích chính là nhằm giảm bớt những rủi ro xảy ra tình trạng hoang mang thông qua trừng phạt những ai loan truyền tin đồn về tình trạng nợ nần của các ngân hàng trong giai đoạn khó khăn. Nhưng tất nhiên, nó cũng giúp công chúng không bán ra cổ phiếu của mình dưới giá trị thực của chúng. Nói cách khác luật pháp trừng phạt những người gieo rắc tâm lý giá giảm trên đất nước của nó.

Vậy công chúng được bảo vệ như thế nào khỏi việc mua vào cổ phiếu với giá cao hơn giá trị thực của nó? Ai sẽ trừng phạt những người tung tin đồn tạo tâm lý giá tăng? Không ai cả. Và công chúng vẫn thua lỗ nhiều tiền hơn do những lời khuyên từ các nhân vật nội bộ giấu tên so với việc họ bán ra thấp hơn giá trị thực do hậu quả của những công cụ tạo tâm lý giá giảm, sau cái gọi là "chiến dịch của bọn đầu cơ giá giảm."

Nếu một bộ luật được thông qua nhằm trừng phạt những kẻ lừa đảo thông tin giá tăng như đối với những thông tin giá giảm như hiện nay thì tôi tin rằng công chúng sẽ tiết kiệm được hàng triệu đô-la.

Tự nhiên, các nhà đề xướng, các nhà vận động làm giá và những kẻ hưởng lợi ích từ các tâm lý lạc quan tạo ra bởi những nguồn tin giấu tên sẽ nói với bạn rằng bất cứ ai giao dịch theo những tin đồn và những công bố không ký tên chỉ có thể tự trách mình vì những thua lỗ họ gặp phải. Người ta cũng có thể nói rằng những kẻ ngu ngốc tự mình vướng vào ma tuý thì không có gì bảo vệ nổi.

Sàn giao dịch có thể có biện pháp hỗ trợ. Nó luôn hướng tới việc bảo vệ công chúng khỏi những hoạt động không công bằng. Nếu một người muốn cho công chúng chấp nhận những tuyên bố, những số liệu hay thậm chí quan điểm của anh ta, hãy yêu cầu anh ta ký tên. Điều đó sẽ khiên các vị "lãnh đạo nội bộ" và các vị "giám đốc" cẩn trọng hơn.

Công chúng cần luôn ghi nhớ các nguyên tắc căn bản trong giao dịch cổ phiếu. Khi một cổ phiếu tăng giá, không cần có một lời giải thích tỉ mỉ tại sao nó lại tăng giá. Để cổ phiếu tăng giá liên tục thì phải luôn có một lượng mua vào liên tục. Với tình hình như vậy, trừ một số phản ứng nhỏ và tự nhiên đôi lúc vẫn xảy ra, việc theo đuổi cổ phiếu đó là khá an toàn. Nhưng nếu sau một đợt tăng giá dần dần, cổ phiếu đột ngột đổi chiều và bắt đầu giảm, chỉ đôi khi giá phục hồi ít nhiều, thì rõ ràng rằng số cổ phiếu này có sức đề kháng kém và thay đổi từ tăng giá sang giảm giá. Trong trường hợp đó nên có ai đó đứng ra yêu cầu có sự giải thích. Có thể có những lý do hợp lý nhưng những lý do này chỉ có một số ít người được biết và họ hoặc là giữ riêng cho bản thân mình hoặc chỉ nói với công chúng rằng giá cổ phiếu đó rất rẻ. Bản chất của cuộc chơi là công chúng cần nhận ra rằng sự thật chỉ một số ít người biết thì hiếm khi được tiết lộ ra ngoài.

Rất nhiều trong số những nguồn tin được gán cho "các nhà lãnh đạo nội bộ" thực tế không hề có cơ sở. Đôi khi những người trong nội bộ thậm chí không được yêu cầu đưa ra những tuyên bố đó, dù là có ký tên hay không. Những câu chuyện như vậy do một ai đó hứng thú với thị trường chứng khoán tạo nên. Trong một giai đoạn tăng giá nhất định của một cổ phiếu những nhà lãnh đạo nội bộ không cần thiết sự hỗ trợ của những công cụ như vậy trong giao dịch cổ phiếu. Tuy nhiên, khi giới nội bộ nói một nhà giao dịch liều lĩnh nào đó mua vào cổ phiếu, bạn có thể đánh cược rằng sẽ không có lời khuyên về thời điểm bán ra. Điều đó khiến những nhà đầu cơ chuyên nghiệp cũng được đặt chung vị trí với công chúng rộng rãi và anh ta sẽ phải tạo ra một thị trường đủ lớn cho số cổ phiếu của mình. Đây chính là thời điểm bạn được nghe nhiều thông tin sai lệch nhất. Tất nhiên cũng có những người trong nội bộ mà bạn không thể tin tưởng trong bất kì giai đoạn nào. Theo quy luật, những người đứng đầu các tập đoàn hành xử trên thị trường dựa trên những thông tin nội bộ của họ, nhưng thực tế họ cũng không nói dối hoàn toàn. Chỉ đơn giản là họ không nói gì cả vì họ biết rằng có những lúc "im lặng là vàng."

Tôi đã nói rất nhiều lần rằng 20 năm kinh nghiệm của một nhà đầu cơ chứng khoán chuyên nghiệp mách bảo tôi không ai có thể liên tục chiến thắng trên thị trường chứng khoán mặc dù có thể anh ta kiếm được lợi nhuận trong

những trường hợp nhất định. Cho dù kinh nghiệm của anh ta là bao nhiêu đi nữa, rủi ro thua lỗ đối với một nhà giao dịch vẫn luôn luôn hiện hữu vì công việc đầu cơ không thể đảm bảo mức an toàn 100%. Các nhà giao dịch chuyên nghiệp tại phố Wall hiểu rằng hành xử theo những nguồn tin "nội bộ" sẽ khiến một người sụp đổ nhanh hơn một nạn đói, dịch bệnh, mất mùa, những điều chính về chính trị hay những tai nạn bình thường khác. Không có con đường nào dẫn tới thành công mà luôn bằng phẳng, dù ở phố Wall hay bất kì nơi nào khác. Vậy vật cản đường ở đây là gì?


TỔNG HỢP
EBOOK
HAY NHẤT VỀ
ĐẦU TƯ
SINVEST.VN